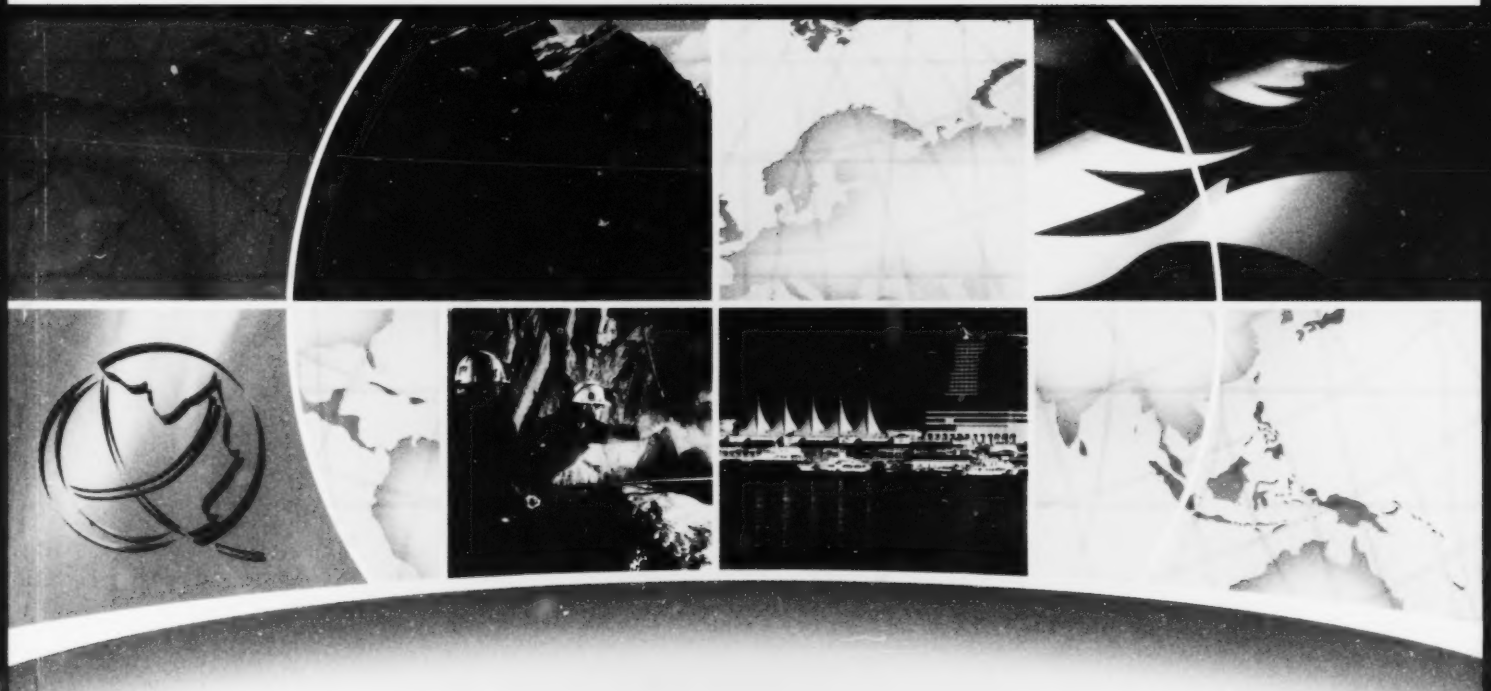
Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Canada



Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2003

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

103-04956/

Opening Doors to the World

Canada's International Market Access Priorities – 2003

This publication and additional export information are available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.ca*

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2003 outlines the government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2003. It also presents significant market-opening results from 2002 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of government activities to improve access to foreign markets; neither is it a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) coordinated the preparation of this report with the assistance of its embassies and missions abroad, other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada, Industry Canada and Natural Resources Canada), provincial governments and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to mid-March 2003.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2003 updates and expands on topics presented in the 2002 report, released by the Minister for International Trade in April 2002. While recognizing the vital importance of the U.S. market, the current approach reflects Canada's broader interests and the importance of work in such forums as the World Trade Organization to strengthen the disciplines governing global trade and investment flows.

© Her Majesty the Queen in Right of Canada,
as represented by the Minister for International Trade, 2003

Catalogue number: E74-88/2003

ISBN: 0-662-67077-9

TABLE OF CONTENTS

Message from the Minister for International Trade 1

1. Introduction 3

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization 13

Improving Access for Trade in Goods 15
- Non-agriculture Goods 15
- Agriculture 15
- Technical Barriers to Trade 17
- Sanitary and Phytosanitary Measures 18
- Biotechnology and GM Labelling 19
- Trade Remedies 19
- Rules of Origin 20
- Trade Facilitation 21

Improving Access for Trade in Services 21
- Ongoing GATS Negotiations 21
- Basic Telecommunications Services 23
- Professional Services 23

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services 24
- Temporary Entry for Services Providers 24
- Investment 25
- Competition Policy 25
- Transparency in Government Procurement 25
- Government Procurement 25
- Electronic Commerce 26
- Dispute Settlement 26

Accessions to the World Trade Organization 27

3. Investment 29

Canadian Direct Investment Abroad 29
Foreign Direct Investment in Canada 29
Canada's International Investment Agenda 30
- Bilaterial Initiatives 31
- Regional Initiatives 31
- WTO 31
- APEC 32

Corporate Social Responsibility (CSR) 32

4. Opening Doors to the Americas 33

The North American Free Trade Agreement (NAFTA) 33
United States 35
Mexico 47
Free Trade Area of the Americas (FTAA) 50
Mercosur 52
- Brazil 54
- Argentina 56

Chile 58
Andean Community 59
- Venezuela 59

Central America and the Caribbean 61
Costa Rica 61
El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua (CA-4) 62
Panama 62
Caribbean Community (CARICOM) 62
Dominican Republic 63
Cuba 63

5. Opening Doors to Europe 65

European Union 65
European Free Trade Association 73
Russian Federation 73
Ukraine 75

6. Opening Doors to Asia Pacific 77

Asia-Pacific Economic Cooperation 77
Japan 79
China 88
Hong Kong 93
Republic of Korea 93
Chinese Taipei (Taiwan) 95
India 97
Australia 98
New Zealand 99
Southeast Asia 100
Singapore 100
Indonesia 101
Thailand 103
Vietnam 103
Malaysia 104
Philippines 105
Cambodia 106

7. Opening Doors in Other Key Markets 108

Middle East 108
Israel 108
West Bank and Gaza Strip 108
The Arabian Peninsula 109
The Maghreb 109
Algeria 109
Morocco 109
Libya 109
Tunisia 109
Sub-Saharan Africa 110
South Africa 110
East, West and Southern Africa 110

8. Glossary of Terms 111

9. List of Acronyms 114

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

I am pleased to present the 2003 edition of *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities*. This year's report outlines the federal government's strategy for achieving improved access for goods, services and investment in key foreign markets. It also highlights significant market-opening results achieved by the government in 2002.

Canada is a trading nation whose prosperity is linked to our ability to facilitate commerce with the world. The Government of Canada remains committed to bringing down barriers in key markets through negotiations with trading partners, multilaterally, regionally and bilaterally. The overarching goal is to benefit Canadians and provide new opportunities for Canadian companies in world markets.

Canada's priority trade policy objectives for 2003 are to:

- successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States;
- ensure the smooth flow of goods and services to our top market, the United States;
- make progress in the World Trade Organization (WTO) and Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations; and
- conclude free trade agreement negotiations with Central America and Singapore.

While the cornerstone of our trade policy continues to be the multilateral trading system, our trading relationship with the United States remains paramount, and securing and improving access to this immense market is our number-one trade policy priority. Canadians are aware that this relationship—and our growing economic integration—are increasingly the subject of discussion and analysis. I believe that much can be done to build on existing achievements to further advance Canadian interests and to ensure our continued economic prosperity within a secure North America.

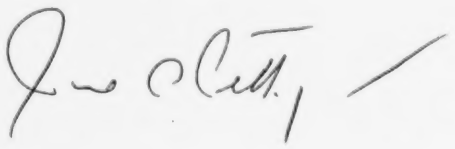
Canada's goals in this regard include:

- increasing our share of the U.S. import market;
- increasing the flows of two-way investment on which trade increasingly depends;
- advancing an agenda of smart regulation, which could include broadening and deepening regulatory cooperation between our countries;
- bringing trade remedy practice more in line with the growing integration of our shared North American economic space; and
- eliminating the border as an impediment to trade, investment and business development and moving the border-related processes from the border.

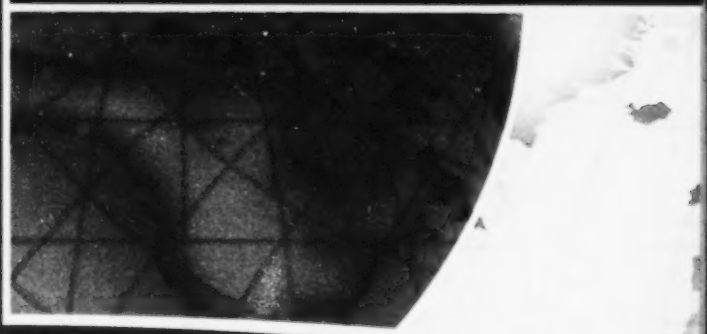
It is important to note that January 1, 2004, will mark the 10th anniversary of the coming into force of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). NAFTA has been a tremendous success. It has fundamentally changed the North American economic space into one of the most efficient, integrated and competitive regions in the world. The increase in our trade and investment flows with the United States and Mexico during this past decade

has coincided with significant economic growth and job creation in Canada. These gains highlight the importance of secure market access for Canada's overall prosperity. While Canadians have already realized many benefits from NAFTA, the Government of Canada will not rest on its laurels. Indeed, NAFTA, with its ongoing working groups and implementation commitments, is in many ways a living document that holds much scope for achieving further market access improvements.

My pledge to Canadians is that the Government of Canada will continue to work to reduce barriers in foreign markets. We will also continue our efforts to promote Canada—including our goods and services as well as our attractiveness as a site for investment—abroad. These efforts, combined with our growing reputation for excellence, will ensure our continued success in producing jobs and growth and thus contribute to the continued prosperity of Canadians.



1 Introduction



Introduction

Canada is a trading country. The export of goods and services accounts for more than 40% of our country's economy activity. International trade is integral to our continued prosperity. There is no doubt that Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation, attracted foreign investment and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2003 presents significant market-opening results achieved over the past year and outlines the Canadian government's priorities for 2003 to further improve access to foreign markets. The government will continue to pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO); regionally, through the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) forum; bilaterally, with our key partners and through negotiation of free trade agreements with the Central America Four (El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua) and Singapore. In all cases, the government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements.

International Trade and Investment Trends

The year 2001 was notable for two major developments on the economic front: the technology bubble burst, triggering a downturn in the North American and global economies; and September 11 changed forever the way goods, services and people would move across national boundaries. It also marked the 10th consecutive year of economic growth, the longest and most stable economic expansion since the 1960s.

The Canadian real economy expanded by 1.5% in 2001, its lowest level since the early 1990s, with a contraction in the third quarter. The solid growth during a period of global slowdown is attributable to sound economic policies in Canada. The elimination of the deficit and the restoration of fiscal and monetary policy credibility have underpinned this performance. Federal budget surpluses from 1997–1998 to 2001–2002 contributed to the reduction of the public debt: the ratio of federal debt to gross domestic product (GDP) fell from a high of about 71% in 1995–1996 to approximately 49% in 2001–2002.

Fiscal consolidation and debt reduction have provided room for an easing of tax burdens and some modest discretionary spending measures, enabling consumer and government expenditures to make important contributions to growth in real GDP.

Canada's flexible exchange rate regime has played its part too, effectively cushioning the economy from external shocks. The depreciation of the Canadian dollar in recent years has helped to offset the effect

of world commodity price movements and mitigated the impact of the global cyclical decline.

Openness to trade has also underscored the vitality and stability of Canada's economy, despite the global economic downturn. Trade plays an important role in our economy. More specifically, trade has expanded more rapidly than overall growth in GDP; as a result, the share of GDP represented by trade has expanded from less than 26% for both exports and imports in 1989 to 43.1% for exports and to 38.1% for imports in 2001. In terms of percentage of GDP, Canada exports approximately four times as much as the U.S. and Japan, our two largest individual trading partners. In fact, the Canadian economy is more internationally oriented than that of any other member of the G7 group of nations.

In 2001, Canada's exports of goods and services totalled $471.3 billion, down 2.4% from the peak level recorded in 2000. At the same time, imports of goods and services amounted to $415.6 billion in 2001, down 2.9% from the previous year. With imports falling faster than exports, Canada's trade surplus rose for the year, and our current account balance improved to $30 billion, or 2.8% of GDP. On average, Canada trades $2.4 billion per day with the rest of the world, or about $100 million per hour—a remarkable tribute to our openness and to our ability to compete.

Canada's principal trading partner is by far and away the United States. The U.S. accounted for roughly 82 % of Canadian exports and some 71% of our imports in 2001 (although, these figures may be overstated due to transhipments). Two-way trade in goods and services with the United States fell some 3% in 2001. Part of this decline is due to the contraction of the U.S. economy that occurred over the first three quarters of the year, and part is attributable to the interruption of bilateral trade flows following the September 11, 2001, terrorist attacks.

Merchandise trade accounts for the lion's share of our trade with the United States. Three broad observations can be made about our bilateral merchandise trade. First, the U.S. share of Canadian merchandise exports has increased substantially since 1988 (the last year before the free trade agreements came into effect), rising some 14.4 percentage points to 87.2% in 2001. Gains came largely at the expense of the European Union, Japan and countries outside the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), and were fairly evenly distributed across these destinations. Second, Canada has deepened its exports of its three dominant commodities—motor vehicles, mineral fuels and machinery—possibly signalling a trend toward increased specialization in these areas. Finally, although the U.S. Midwest remains the most important destination for Canadian exports, at 41% of total merchandise exports to the U.S., exports to the U.S. West and U.S. South grew faster than the overall pace of Canadian exports to this country, increasing the importance of these regions.

The changing economic situation of 2001 also dampened the investment climate in Canada and abroad. After reaching a record $98.9 billion in 2000, the flow of net new foreign direct investment (FDI) into Canada plummeted 57% to $42.5 billion in 2001, as the stock of foreign direct investment holdings in Canada rose to $320.9 billion, up 6.2% from the previous year. Nonetheless, FDI inflows were still up more than 20% over the 1998–1999 average, proving that Canada remains a highly attractive place in which to invest. The declines of 2001 are largely attributable to the fact that 2000 was an aberration, caused by high-value takeovers by French firms. In 2001, American investors accounted for just under 91% of the net new investment inflows. Canadian net investment outflows dropped off 22.1% in 2001, to $54.9 billion, as the stock of Canadian direct investment abroad rose to $389.4 billion.

Canada's net liability to foreign residents—the difference between its external assets and external liabilities—was $203.4 billion at the end of 2001, little changed from the level of $202.5 billion in 2000. External assets at the end of 2001 were up 10.4% from a year earlier while external liabilities increased 8.5%. As a result, net liabilities to foreigners fell to 19% of gross domestic product, the lowest level since the mid-1940s.

Focus on the Minerals and Metals Sector

The focus on the Minerals and Metals sector is the third in a series of secotral focuses. Previous editions looked at the financial services and the biotechnology sectors.

Growing Industry with a Rock-Solid Foundation

Domestically, the Canadian minerals and metals sector is an integral segment of the national economy contributing more than $37.4 billion or 3.7% of Canada's gross domestic product in 2001[1]. It includes mineral extraction and concentrating (stage 1), smelting and refining (stage 2), semi-fabricated mineral production (stage 3) and metals fabricating industries (stage 4)[2]. The industry employs 376,000 Canadians, and domestic exports amount to $47.4 billion.

In the last 20 years, a combination of diversification and globalization has resulted in a shift of priorities within the Canadian economy. At the same time, the Canadian mining sector's GDP contribution has remained fairly steady at between 3.5% and 4.5%. Not only does this illustrate the continuing importance of the industry in national terms, but it also indicates the flexibility of the industry in adapting to a modern, technology-based world economy. In 2002, there were some 204 metal, non-metal and coal mines, 3,000 stone quarries and sand and gravel pits, and over 50 non-ferrous smelters, refineries and steel mills operating in Canada. In addition, mineral commodities account for 60% of the rail tonnage and for more than half of the marine tonnage handled in Canada.

[1] GDP was converted from 1997 dollars to current dollars using a common factor based on the Chain Price Index.

[2] All data, unless otherwise stated, are for stages 1 to 4 and include coal.

Canada is a world leader in the production and export of many important minerals and mineral products. Based on 1998 data on the value of minerals produced, Canada is the seventh-largest mineral producer (extraction and concentrating) in the world. Canada is one of the top five producers of 16 minerals, including aluminum, asbestos, cadmium, cobalt, copper, gold, gypsum, lead, molybdenum, nickel, platinum group metals, salt, titanium concentrate and zinc. By 2006, Canada could supply some 15% of the world's gem-quality diamonds, ranking us behind only Botswana and Russia in diamond production. Canada produces more than 60 mineral commodities.

The mining industry also plays a crucial role in Canada's export economy. Roughly 80% of the sector's production is exported, amounting to 12.7% of total domestic exports. Between 1991 and 2001, the value of Canada's mineral and metal exports increased over 45%, even though metal prices have fallen in both real and nominal terms. The United States represents Canada's largest market for minerals and mineral products. Other important export markets include the European Union and Japan.

According to an annual survey undertaken by the Metals Economics Group (MEG), in 2002 Canada was ranked as the most preferred target in the world for mineral exploration, beating out Australia for the first time since 1991. MEG attributes Canada's success in improving its ranking to a renewal of investor interest in exploration that is supported by the federal government's new Investment Tax Credit for Exploration in Canada. Preliminary estimates for 2001 indicate that over $510 million was spent on exploration and deposit appraisal in Canada. Foreign-controlled firms are responsible for approximately 30% of the total exploration expenditures undertaken in Canada.

Excellent Geology

Canada's intrinsic mineral potential is as great as that of virtually any country on Earth. In terms of land area, Canada ranks second only to Russia. Moreover, the Canadian landmass is underlain by diverse and highly prospective geology. The Canadian Shield, which accounts for 70% of Canada's metallic mineral production, is by far the largest Precambrian shield in the world. The greenstone belts that lie within the

Shield have attracted the attention of prospectors in search of massive deposits of base metal sulphide and lode gold for more than 70 years. The Shield is also the repository of Canada's world-class nickel, uranium and diamond deposits. Atlantic Canada contains a significant portion of the Appalachian–Caledonian–Hercynian mountain belt, which has been the source of much of the mineral wealth of the eastern United States and western Europe. Western Canada contains a major segment of the resource-rich Cordillera that stretches southward from Alaska, through the United States, to Mexico and Central and South America. The Cordillera is richly endowed with porphyry copper, sediment-hosted lead-zinc, volcanogenic massive sulphides, precious metal lodes and placers, and skarn deposits. Finally, the sedimentary basins of the Canadian Prairies and Arctic Islands are best known as Canada's principal source of fossil fuels and potash. However, these basins also have good potential for Valley Type and Sedimentary Exhalative (SEDEX) lead-zinc deposits.

A Global Presence

As a result of globalization and the liberalization of mining codes around the world, Canadian companies are now operating in more than 100 countries and have an interest in more than 2,600 properties abroad. Canadian companies also have an interest in over 200 mines, smelters, refineries, plants under construction, or projects awaiting final approval in almost 60 countries. In addition, over 70% of the world's mining companies are listed on Canadian stock exchanges, no doubt reflecting the industry's wish to be located close to securities brokers and investment bankers, mining analysts and mining legal professionals, who are able to organize and raise new financing. In 2001, Canadian financial institutions were responsible for approximately 34% of all equity raised on major world exchanges for global mineral exploration and development. In the same year, Canadian-based companies accounted for approximately 30% of the world's total large-company exploration expenditures.

The world mining industry consumes approximately $300 billion worth of goods and services yearly. Canada, with its varied geology and its great mining tradition, has developed a supply sector that supports the extractive sector in its drive to become more efficient, provide a healthy and safe workplace, and operate in an environmentally sustainable way. More than 2,200 Canadian-based companies sell specialized scientific or technical products for use by mining companies operating in Canada and abroad. Almost three quarters of suppliers are based in Ontario, British Columbia and Quebec, all of which have a large mining sector. However, there are suppliers of mining goods and services located in over 400 urban or remote communities in all provinces and territories.

Canadian-based companies are strong competitors in the world market for airborne geophysical equipment, and Canadian geophysical equipment manufacturers, related software developers and data companies also hold a significant share of the global market. Canadian suppliers provide thousands of different products. They have developed considerable knowledge and expertise in products used in surface mining, underground mining, environmental protection, exploration, feasibility studies, mineral processing and mine automation. Canadian suppliers have followed the mining industry to international markets and currently supply goods and services to more than 100 countries. Exports account for 30% to 50% of Canadian suppliers' revenues.

MARKET ACCESS ISSUES FOR THE SECTOR

Market Access Issues in the European Union

Aluminum and Magnesium: Reduced tariffs on aluminum ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Canadian industry, with government support, has seen some success in its efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the European Union to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff. The European Union has announced that it sees its aluminum tariffs as items for potential negotiation at the World Trade Organization during the Doha Round. Similarly, the current equivalent duty on pure and alloy magnesium of 5.3% could also be considered for reduction.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals: The European Commission has adopted directives on waste management for electrical and electronic equipment, including batteries and accumulators, and on end-of-life vehicles. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances that Canada exports, including lead, mercury and cadmium. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade-restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

Recycling, Recovery and Management Directives: Canada is concerned by the potential creation of a closed market for raw material resources to which access would be limited to those treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network." The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules. Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the European Commission.

Market Access Issues in Asia

Market access priorities in Asia Pacific and Southeast Asia for the minerals and metals sector include the following:

- continue to press for a reduction of largely nuisance duties applied to non-ferrous metals in Japan;
- promote the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, Canada will try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry; and
- continue to advocate the benefits of a socially and environmentally responsible mining industry worldwide.

Focus on British Columbia

The focus on British Columbia is the fourth in a series of regional focuses. Last year's edition looked at Ontario and Quebec.

Overview

British Columbia has a small, open and resource-based economy, which trades extensively with the rest of Canada and other countries. In the 1990s, the province's economic performance lagged the Canadian average. The natural resource industries were subject to swings in commodity prices and demand changes in key international markets. Reduced demand in key Asian markets was a major factor affecting the performance of the sector, but internal factors such as weak productivity improvements and below-average investment in new capital equipment also played major roles.

Business investment in British Columbia picked up in 2001, growing 5.9% as spending on both residential (11.3%) and non-residential (6.6%) structures made solid gains. Consumer spending also remained robust, increasing 4.6% in 2001. Despite the strong domestic picture, however, the economy faltered in 2001, posting a marginal decline (-0.2%) in real GDP, which was largely due to weakness in the province's main export markets.

Consumer and business spending in the province remained healthy during 2002, boosting the province's economic performance and contributing to employment gains of 77,000 during the year. While domestic demand for goods and services was strong, external factors continued to hinder economic growth. Despite this weakness, the province's growing services sector (which accounts for three quarters of its GDP) has helped insulate the economy from some of the ups and downs in the natural resource industries.

The B.C. government is committed to building a strong and dynamic private sector business climate in the province. Tax cuts and regulatory reform have raised business confidence and reestablished British Columbia's competitive position in North America. The B.C. government is now working in partnership with the business community to build on British Columbia's strengths, add value to resources, diversify its businesses and markets, and expand the province's human capital and infrastructure.

International Trade

Between 1991 and 2001, the total value of British Columbia's international goods exports doubled from $16 billion to $32 billion, and exports came to represent almost 25% of provincial GDP. During that decade, there were also important shifts in the commodity composition and geographic pattern of British Columbia's exports. In 1991, 45% of provincial exports were shipped to the United States, 26% to Japan and 15% to Europe. By 2001, the U.S. share had risen sharply to 70%, reflecting strong demand in the U.S. economy and the growing impact of the North American Free Trade Agreement. In contrast, the share of exports destined for Japan and Europe declined to 13% and 7% respectively.

The province's main primary exports (wood products, pulp and paper, metals, energy and fish) accounted for 82% of total exports in 1991, and a still-impressive 72% in 2001. However, over that period the export shares of coal, metallic minerals, lumber, pulp and newsprint declined significantly, while those of value-added wood and paper products, natural gas and electricity increased rapidly.

Beyond the primary sector, exports from high-tech manufacturing industries, such as electronics and advanced machinery, showed impressive growth as did services exports, such as computer and engineering services, international film production, foreign tourism and trade-related services. The province's international services exports were estimated at $9.3 billion in 2001, an increase of 119% since 1991. In terms of the growing secondary manufacturing, knowledge-based industries, including film, the U.S. market is by far the most important destination for B.C.'s value-added goods, as it accounts for the vast majority of these exports.

The key decision maker on trade and investment is the private sector. However, the B.C. government, through its ministries and agencies, is supporting the efforts of the business community by developing and implementing a variety of strategies designed to open markets, raise awareness and reduce barriers to trade and investment. Sectors identified as priorities include both traditional industries (e.g. natural resource products), which comprise the backbone of the province's exports, as well as emerging knowledge-based and value-added areas (goods and services), which hold good potential for growth in investment and exports.

Employment Growth in Selected B.C. Industries, 1991 to 2001

	1991	2001	% change
Forestry & related manufacturing	89,800	90,600	0.01
Mining & related manufacturing	46,300	39,600	– 14%
Selected value-added manufacturing	33,200	43,700	+ 32%
Computer systems design services	10,100	34,900	+ 245%
Management, scientific & technical services	10,300	21,600	+ 110%
Tourism-related services	93,800	114,300	+ 22%

Market Access Issues

Given the province's dependence on international markets, the B.C. government is a strong advocate of the international trading system, which establishes rules providing predictable and secure market access. The B.C. government is a vigorous supporter of both the WTO and NAFTA and has welcomed the launch of a new round of multilateral trade negotiations in the WTO.

The comprehensive nature of these negotiations offers considerable opportunity to improve international market access in areas of particular importance to the province. For example, expansion of commitments

under the General Agreement on Trade in Services is important, given the rapid growth of a number of service industries in British Columbia.

In recent years, provincial forestry and agricultural industries have been significantly affected by anti-dumping and countervailing duty cases. Most notable are the current anti-dumping and countervailing duties being imposed by the United States against B.C. and other Canadian producers. These duties have been harmful not only to B.C.'s forest industries, but also to the many communities dependent on these industries. The B.C. government is strongly committed to the early resolution of this problem.

BRITISH COLUMBIA SUCCESS STORIES

Fincentric Corp., Richmond

www.fincentric.com

Fincentric Corporation is a leading global provider of enterprise wealth management and core banking software. Fincentric's i-Wealthview wealth management software products include "next generation" core banking, "customer value management," data aggregation, Internet and wireless financial portals and full multi-channel support. Fincentric's products enable financial institutions to quickly deploy solutions for their converging financial service offerings, while supporting capabilities for increasing customer profitability, acquisition and retention. Fincentric has approximately 300 customers worldwide, and has strategic relationships with Microsoft, HP and other international partners. Fincentric is a multiple recipient of the Canada Export Award.

Rescan Environmental Services Ltd., Vancouver

www.rescan.com

Rescan Environmental Services Ltd. is an environmental consulting firm offering a full range of environmental and related services to resource industries, with a particular focus on the mining sector. In November 2002, Rescan was honoured with its third BC Export Award. Rescan was nominated in the Professional and Services Sector category, which recognizes companies and organizations that provide expert advice, technical support or educational programs to international customers. Company President Clem Pelletier attributes Rescan's success in the export market to the hard work and dedication of his professional staff, and to Rescan's strong long-term relationships with clients around the world. Approximately half of Rescan's business is derived from work performed for international clients.

Power Measurement Ltd., Victoria

www.pwrm.com

Power Measurement is a global provider of enterprise energy management systems. It has more than 250 employees worldwide, representation in over 80 countries and over $60 million in annual revenue. For nearly 20 years, the company's ION® software and intelligent metering products have helped energy suppliers and consumers reduce energy costs and maximize uptime. Recent applications of the company's energy-management technology include the "Chunnel" rail link in London, England; the Italian National Railway in Rome, Italy; and NASA's Ames Research Center near San Francisco, California.

Cascade Aerospace Inc., Abbotsford

www.cascadeaerospace.com

Cascade Aerospace Inc. provides services for the maintenance, repair, overhaul (MRO) and modification of narrow-body airliners. It currently specializes in Boeing 737 aircraft. In just over two years, Cascade Aerospace has become the largest non-airline provider of MRO services in Canada and increased export sales by 318%.

Serving predominantly U.S.-based airlines and leasing companies, Cascade has a customer roster that includes Aloha Airlines, Southwest Airlines and Continental Airlines, as well as the two largest aircraft leasing companies in the world: GE Capital Aviation Services (GECAS) and International Leasing and Finance Company (ILFC). Cascade Aerospace Inc. is a privately owned Canadian company, whose historical roots are with affiliate-company Conair. Cascade currently employs 530 people in its 250,000-square-foot, purpose-built maintenance facility at the Abbotsford International Airport.

Mainframe Entertainment Inc., Vancouver
www.mainframe.ca

Mainframe Entertainment Inc. is one of the world's most prolific producers of computer animation for television and direct-to-video features and is expanding into long-form computer graphic images (CGI) for feature films, commercials and interactive entertainment. The company is best known as the pioneer of computer-animated television with the groundbreaking "ReBoot" series. Mainframe has produced over 200 half hours of computer animation since its inception in 1993. In addition to its critically acclaimed "Barbie as Rapunzel" direct-to-video feature, the company is currently producing 13 episodes of "Spider-Man" for Sony Pictures Television. Mainframe has worked with such names as ABC, IMAX Corporation, Hasbro Toys Inc., Columbia Tristar, Mattel, Alliance/Atlantis Communications, Cartoon Network, YTV Canada, Fox Family Channel, Fox Kids Network and Harvey Entertainment. The company employs over 200 artists, animators, technicians and production personnel, and has won many prestigious awards for its creative and technical innovations, including an induction into the Smithsonian Institute in 1998.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

Both the federal and provincial governments manage programs that encourage business to expand beyond Canada's borders. Within the federal government, 22 departments and agencies have merged their international business development activities under the banner of Team Canada Inc. The members of Team Canada Inc cooperate in providing international business intelligence, market access information and marketing advice to Canadian business through a single window, via the Internet (*www.exportsource.ca*) or via telephone at 1-888-811-1119.

Another network, led by Investment Partnerships Canada, supports companies, trade associations and municipal and regional development agencies looking to attract new investors. Canada offers investors a highly skilled workforce, a productive and dynamic economy, a competitive domestic environment, and close access to the main international markets with preferred access to the United States. Investments Partnerships Canada can be contacted via the Internet (*www.investincanada.gc.ca*).

The Trade Commissioner Service, with officers in 140 Canadian embassies and consulates throughout the world, is the international antenna for both these networks; it understands the regulations, policy issues and barriers that Canadian business may face in exporting goods and services or making a direct investment in a foreign market. The trade offices are a direct point of contact for Canadian business people in foreign markets. Officers are trained to help companies deal with a foreign environment and to help resolve trade policy issues that negatively influence commercial transactions. This international business development network is one of the main sources of information for Canadian trade policy initiatives that seek to expand access for Canadian firms in international markets.

The International Business Development Branch of the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) is the domestic side of the Trade Commissioner Service. The branch publishes general market information on almost every country in the world, specialized reports on industrial sectors in most foreign markets, and timely sales leads through an International Business Opportunities Centre. Links to this branch and to each of the trade offices abroad are available at the Trade Commissioner Web site (*www.infoexport.gc.ca*). This site is also the gateway to a new subscription service, the Virtual Trade Commissioner, which offers personalized electronic access to the full range of services with a direct link to trade commissioners in the field.

Several members of Team Canada Inc provide direct assistance to Canadian business needing a source of finance, or a way to overcome administrative or credibility constraints—a particular issue for small or new exporters. Export Development Canada (*www.edc.ca*) offers credit and political risk insurance and direct financing. The Canadian Commercial Corporation (*www.ccc.ca*) provides access to difficult markets where government-to-government contracts are useful. And the Business Development Bank (*www.bdc.ca*) has financing packages for small and medium-sized enterprises.

These services together are well placed to inform Canadian companies about their rights under international trade and investment protection rules and can identify policy problems that limit the freedom of Canadian business to expand. The international network assesses how other governments implement the disciplines they have accepted and advises DFAIT's Trade, Economic and Environmental Policy Branch about new issues. Each department brings its particular expertise to the network, providing service to the client and policy advice to the government.

The members of Team Canada Inc are:

- Agriculture and Agri-Food Canada
- Atlantic Canada Opportunities Agency
- Business Development Bank of Canada
- Canada Customs and Revenue Agency
- Canada Economic Development for the Quebec Regions Agency
- Canada Mortgage and Housing Corporation
- Canadian Commercial Corporation
- Canadian Heritage
- Canadian International Development Agency
- Environment Canada
- Export Development Canada
- Fisheries and Oceans Canada
- Foreign Affairs and International Trade
- Indian Affairs and Northern Development
- Industry Canada
- National Farm Products Council
- National Research Council
- Natural Resources Canada
- Public Works and Government Services Canada
- Statistics Canada
- Transport Canada
- Western Economic Diversification

IF YOU ARE DOING BUSINESS ABROAD, WE WANT TO HEAR FROM YOU...

In support of the Canadian government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into the country's overall trade agenda, the Department of Foreign Affairs and International Trade has established broad-based consultation mechanisms. Canada's experience has shown that consultations, whether at the domestic or the multilateral level, greatly reinforce public awareness and understanding of the importance of trade.

These mechanisms include:

- Federal/Provincial/Territorial Committee on Trade (C-Trade);
- consultations with municipalities;
- sectoral advisory groups on international trade (SAGITs);
- multi-stakeholder consultation; and
- public opinion research.

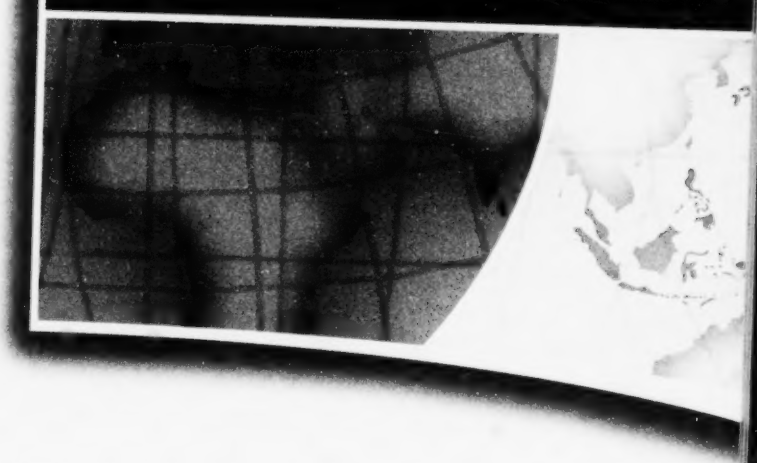
Canadians are also encouraged to use the Department's Trade Negotiations and Agreements Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), where up-to-date information on Canada's trade policy agenda is posted and input is sought. The Web site contains an extensive consultation section ("It's Your Turn") that enables Canadians to send in their comments on Canada's trade policy agenda and stay informed of specific consultation initiatives launched by the government.

We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact the Department of Foreign Affairs and International Trade with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa, ON K1A OG2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: Consultations@dfait-maeci.gc.ca

The Department also regularly consults Canadians on international business development through a variety of means. For instance, the Trade Commissioner Service has regular meetings with national, regional and sectoral industry and trade associations, as well as with provinces and territories, to seek their views on how to improve the delivery of its programs and services. Moreover, several of the Department's trade promotion initiatives are undertaken jointly with industry and trade associations. Business people are also encouraged to remain in touch with the Department regarding market access and other issues through its Web sites (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-e.asp* or *www.exportsource.ca*). These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

2 Getting the International Rules Right: The World Trade Organization (WTO)



Introduction

Canada's prosperity is inextricably linked to international trade. Open markets, combined with a stable and transparent trading environment, are at the core of our growth and prosperity. However, trading relationships, like any other intense interaction, sometimes result in disputes. As a medium-sized economy, Canada needs an effective, rules-based multilateral system so that trade disputes can be settled based on commonly agreed-upon rules, rather than by political or economic might. Canada's membership in the World Trade Organization (WTO) helps us manage our trade relations and achieve our objectives for further economic growth.

The WTO system of agreements is the cornerstone of the multilateral trading system. It is the foundation of Canadian trade policy and governs our trade relations with the European Union, Japan, other industrialized countries and a host of emerging markets worldwide. It also underpins much of our trade with the United States. The WTO provides a forum for negotiating trade rights and responsibilities, negotiating market access, monitoring the implementation of obligations and commitments under various agreements, reviewing members' trade policies and practices, and settling disputes between members that arise out of differing interpretations of the rules. The WTO is working with other international organizations in coordinating and sharing information on finance, environment and development issues.

Building a Trading System That Benefits All: The New Round of Multilateral Trade Negotiations

In November 2001, 142 trade ministers met at the fourth WTO Ministerial Conference in Doha, Qatar, and launched a new round of multilateral trade negotiations—the Doha Development Agenda. Ministers also welcomed the accessions of China and Chinese Taipei to the WTO. As a result of the launch at Doha, ongoing WTO negotiations on agriculture and services were joined by negotiations on market access for non-agricultural goods, anti-dumping and subsidy/ countervailing duty disciplines, WTO dispute settlement, a multilateral notification and registration system for wines and spirits, and certain aspects of trade and the environment. Substantive discussions in all negotiating areas are well under way. Ministers agreed in Doha to target January 1, 2005, for completion of this round of negotiations.

Also at Doha, focused work programs were initiated in four areas known as the Singapore issues (i.e, investment, competition policy, transparency in government procurement and trade facilitation), with a decision to negotiate to be taken at the fifth Ministerial Conference in 2003. Decisions taken in Doha also included commitments to new work program areas such as trade, debt and finance, trade and technology transfer, electronic commerce, trade and environment, and trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS) and public health.

As mandated by the separate declaration issued in Doha on TRIPS and public health, ministers have been actively involved in addressing the dual objectives of providing poorer countries with access to the medicines they need to respond to grave public health crises (such as HIV/AIDS, malaria and other epidemics), and ensuring that new and better medicines can be created by protecting the intellectual property of those who undertake research and development.

The Doha Development Agenda has a significant development theme aimed at addressing the needs of developing countries. The major challenge in the trade arena is to better integrate developing countries into the global trading system so they can benefit from the opportunities available in the global economy. WTO trade ministers have committed to helping the developing world build capacity to negotiate and implement WTO obligations and take advantage of enhanced opportunities to trade. Canada supports a two-pronged approach to trade and development that includes strengthening the capacity of countries to trade, especially the least-developed countries (LDCs), in parallel with improving their access to the world's markets.

The next major event will be the fifth Ministerial Conference, which will be held in Cancun, Mexico, in September 2003. At that time, ministers will take stock of the negotiations and decide how to move forward.

In many ways, this collective agreement to further liberalize trade sent an important signal of confidence in the WTO system to the global community. The new round of negotiations seeks to benefit all members, with a special emphasis on providing real gains for developing countries that will contribute to poverty reduction, development and long-term social and economic progress worldwide.

Canada's Objectives in the Doha Round

The trade negotiations will create new opportunities for Canadian exporters of goods and services by expanding access to global markets. They will strengthen the rules-based system by clarifying and improving multilateral trade rules. In addition, they are key to advancing Canada's broader foreign policy goals, most notably our sustainable development objectives. It is important to note that these negotiations will not affect Canada's ability to establish regulations in sectors such as health, public education and social services, or to safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity.

Canadians have benefited, and will continue to benefit, from trade. To continue to get the best deal possible for Canadian farmers, exporters, manufacturers and consumers, the government will be participating actively in all aspects of the Doha negotiations. Canada will pay particular attention to the core agenda of reforming world agriculture trade, opening markets for both goods and services in areas of export interest to Canadians, and strengthening the rules, particularly those that limit U.S. capacity to take unfair trade remedy actions. Canada also strongly supports negotiations on clarifications and improvements to the dispute settlement mechanism.

Other Canadian objectives with regard to the Doha Development Agenda include concluding negotiations for a voluntary, facilitative, simple and low-cost registration system for wines and spirits. In the area of trade and environment, Canada seeks to strengthen the mutually supportive relationship between WTO rules and multilateral environmental agreements.

Considering the needs of developing countries and tangibly advancing the cause of development through these negotiations are integral to our objectives in the Doha Round. To that end, the government is actively:

- pursuing initiatives to strengthen technical assistance and capacity building, both at the WTO and bilaterally;
- seeking to address some of the challenges that many developing countries face in implementing some of the trade agreements; and
- addressing the concerns of some developing countries about taking on new commitments.

These negotiations cover areas where there are potential, significant gains for developing countries. These include market access, for both agricultural and industrial goods, and a strengthened rules-based system. Facilitating the integration of developing countries into the global economy requires a coherent approach, including the integration of trade into poverty-reduction and development plans.

Canada remains committed to a strategy of targeted regional and bilateral free trade agreements that complement its multilateral trade initiatives. Such strategic agreements can contribute to the development of common rules and standards to govern international trade, as well as build momentum and capacity for trade liberalization at a global level. As an increasing number of countries pursue such regional and bilateral arrangements, it is incumbent upon all parties to ensure that these agreements are fully supportive of and consistent with WTO principles.

Continued consultations with Canadians and improved transparency remain priorities for the government in ensuring an international strategy that reflects Canadians' goals and values. Therefore, an extensive program of consultations and outreach with all stakeholders is being pursued throughout the entire negotiation process. As part of this effort, the government's trade policy Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) will continue to provide information on trade policy issues and invite public comments on negotiating priorities and objectives.

Improving Access for Trade in Goods

NON-AGRICULTURAL GOODS

Under the WTO's Doha Development Agenda, the Non-agricultural Market Access Negotiating (NAMAN) Group has been given a broad mandate to work toward agreement "to reduce, or as appropriate, eliminate tariffs...in particular on products of export interest to developing countries." Within this context, Canada's goals include reducing and binding applied tariffs that are not yet bound, reducing high bound rates and re-binding them at lower rates, and expanding the scope of duty-free trade. In addition, we favour eliminating low tariffs and maximizing the use of *ad valorem* rates.

The first year of work in the NAMAN Group focused on the negotiating modalities (i.e. the methods for achieving trade liberalization). Possible modalities include a formula approach, where tariffs are reduced according to a mathematical formula; a sectoral approach, where tariffs for certain sectors are either eliminated or harmonized; and a "request offer" approach, where bilateral negotiations take place on specific tariff items. Canada favours a combination of these approaches as the best way for us to fully achieve our export objectives. In this connection, Canada advocates increased participation in existing sectoral agreements and has also proposed new agreements for environmental goods, forest products, fish and fish products, fertilizers, energy-related equipment and non-ferrous metals. We are also considering sectoral proposals tabled by other WTO members.

The mandate of the NAMAN Group also includes further efforts to reduce or remove existing non-tariff barriers that unduly restrict trade. In this regard, Canada has stated that governments must retain the right to apply measures in support of legitimate objectives, while regulating in the public interest, in the least trade-restrictive manner possible. It is Canada's view that the NAMAN Group's mandate covers only those non-tariff barriers that are not covered by existing rules and agreements, and the scope of the group's eventual work in this area remains to be seen.

Canada considers the full and effective participation of developing countries in these negotiations as an essential element in the success of the Doha Development Agenda. Experience has shown that tariff liberalization attracts increased trading activity and investment, thus contributing significantly to economic development. That said, special consideration needs to be given to developing countries' needs and priorities. Canada believes developing countries (particularly the least developed) should be given more flexibility in implementing their commitments.

Canada conducted a public consultation with respect to non-agricultural market access in the summer and early fall of 2002. As the negotiations proceed, input from the provinces, industry, non-governmental organizations and the general public will continue to be a valued element in the development of Canada's negotiating positions.

WTO members have set a May 31, 2003, deadline for an agreement on modalities for the negotiations on non-agricultural market access. There will be a review of the overall progress of the negotiating round at the WTO Ministerial in September 2003, with conclusion of the round scheduled for the end of 2004.

AGRICULTURE

Canadian farmers and processors operate in a global marketplace, exporting $25.8 billion and importing $20.1 billion worth of agri-food products in 2002 alone. In fact, Canada is now the world's third-largest

exporter of agri-food products, after the United States and the European Community, and the fifth-largest importer. Given Canada's share of global agri-food trade, we have a significant interest in ensuring that the international trade rules governing agriculture are fair. We need to ensure that Canadian producers and processors can obtain access to foreign markets and that they are not disadvantaged by high subsidy levels offered by other countries. For that reason, the current round of WTO agriculture negotiations are very important to Canada's agri-food sector.

The WTO Agreement on Agriculture was an important outcome of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, which ended in 1993. This agreement was a good first step in setting out agricultural trade rules and commitments in the areas of market access, domestic support and export competition. Despite this progress, WTO members recognized that much more work would be needed to advance the trade-reform process, and they committed to start new agriculture negotiations in 2000. As a result, the current WTO agriculture negotiations have been under way since March 2000.

Canada's initial negotiating position for these negotiations was announced in August 1999 by International Trade Minister Pierre Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. This position is the result of extensive consultations with the provinces and with Canada's agriculture and agri-food stakeholders. The fundamental objectives of the initial negotiating position are to:

- eliminate all export subsidies as quickly as possible;
- achieve maximum possible reduction or elimination in domestic support that distorts trade or production;
- obtain real and substantial improvements in market access for all agriculture and food products; and
- ensure that decisions about the production and marketing of Canadian products, such as supply management or the Canadian Wheat Board, are domestic policy choices and will continue to be made in Canada.

Between March 2000 and March 2001, WTO members submitted proposals outlining their ideas and objectives for agricultural trade reform. A wide range of WTO members, including both developed and developing countries, put forward proposals that covered issues such as market access, domestic support, export competition, food security, and special and differential treatment provisions for developing countries. Canada put forward all of its negotiating objectives through proposals and submissions, either on its own or jointly with the Cairns Group. From March 2001 to February 2002, members discussed the issues raised in the proposals in more detail.

The agriculture negotiations have become much more intense since the launch of the broader round of WTO negotiations at Doha in November 2001. The Doha Ministerial Declaration sets out an ambitious negotiating agenda for agriculture. Ministers have called for the agriculture negotiations to achieve fundamental reform through comprehensive negotiations aimed at substantial improvements in market access; reductions, with a view to phasing out, of all forms of export subsidies; and substantial reductions in trade-distorting domestic support. Achieving this ambitious mandate would go a long way toward addressing the fundamental issues underlying a number of the difficulties facing Canadian farmers and processors.

The Doha Declaration sets out important milestones for the agriculture negotiations, including the objective of establishing modalities by March 31, 2003. In December 2002, the chairman of the agriculture negotiations provided an overview paper summarizing the issues discussed in these negotiations and identifying the key areas of divergence that required attention. The paper formed the background for comprehensive discussions by WTO members of possible modalities, which in turn provided the chairman with the material for successive drafts of a modalities text. WTO members are currently engaged in intense negotiations over the latest version, as they seek to secure greater convergence in accordance with the Doha mandate.

Ministers will have an opportunity to review the progress of the agriculture negotiations at the fifth WTO Ministerial Conference in September 2003. At that time, they will provide further direction, if needed, in order to move the negotiations forward. The target for concluding the entire Doha Round of negotiations, including agriculture, is January 1, 2005.

The government continues to consult the full range of Canadians and the provinces regarding the agriculture negotiations through a variety of means, including meetings with industry associations, provincial and industry advisory groups, DFAIT's trade policy Web site and Agriculture and Agri-Food Canada's trade policy Web site.

TECHNICAL BARRIERS TO TRADE

Canada's objective is to ensure that regulatory measures and standards relating to goods that exist in other WTO member economies serve legitimate objectives and do not unreasonably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory technical regulations, as long as these regulations do not restrict international trade more than is necessary to achieve a legitimate objective. TBT-related measures are subject to WTO rights and obligations, including dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and its Code of Good Practice, which applies to voluntary standards. Canada also participates in the activities of many international standards bodies, including the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the infrastructure necessary for its companies to adopt ISO 14000 environmental management system standards, thus facilitating our exports by helping them meet the requirements of foreign customers.

The role of precaution in regulation and its implications for trade are important issues that affect many areas of interest to Canada. The science-based application of precaution is pervasive throughout Canada's regulatory regime, particularly for protecting the health, social, economic and environmental interests of our citizens, as well as our international reputation for safe, high-quality products and services. It is Canada's position that the precautionary approach should be based on science-based risk assessment and/or risk management, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision making. Moreover, in Canada, legal advice indicates that we do not yet consider the precautionary approach to be a rule of customary international law.

Canada is working to ensure that there is a clear and coherent Canadian understanding regarding the application of the precautionary approach, both at home and internationally, and that our rights related to international trade, including those defined under the WTO agreements, are respected by our trading partners. In this regard, the government has been consulting with Canadians on "A Canadian Perspective on the Precautionary Approach/Principle." The consultation document can be found on DFAIT's Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca*), and we expect discussions on this issue to continue for some time, both domestically and in various international forums.

Under the WTO TBT Agreement, Canada will continue to press for the removal of unnecessary or inappropriate regulatory, standards-based and conformity assessment-based trade barriers, thus maintaining or enhancing market access and lowering costs to producers and exporters. Specifically, Canada has been raising concerns over other countries' proposals for unnecessary or unjustifiable barriers to products derived from biotechnology, as well as over mandatory requirements for non-product–related process and production method labelling. To assist the TBT Committee in addressing labelling issues, Canada has developed a framework for informal discussions, which covers issues such as policy instruments for labelling, mandatory versus voluntary measures, harmonization and equivalency, and developing country considerations. The document can be found on the WTO Web site (*www.wto.org*) under its official document number G/TBT/W/174.

We will also work to improve transparency; promote regulatory reform and good regulatory practice by WTO members; align or harmonize standards internationally and with trading partners; and, if appropriate, negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. On this point, Canada has developed a policy approach to MRAs

that assesses proposals on a case-by-case basis. It includes full consultation with federal and provincial regulatory and trade officials (in their areas of jurisdiction), as well as with stakeholders, including industry. This document is also available on the WTO Web site under document number G/TBT/W/167.

Canada is an active participant in the ongoing work of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade. We are currently preparing for the Third Triennial Review, to be concluded in 2003. The review will provide Canada with an opportunity to work toward further implementation of the TBT Agreement internationally. In line with the Doha Declaration, Canada's focus going into the third review will be on issues related to developing-country capacity building and trade-related technical assistance, as well as conformity assessment procedures and labelling issues. Recognizing these areas as priorities, the TBT Committee will be hosting two important workshops in 2003: one on trade-related technical assistance, for which funding will be made available to developing countries, and the other on labelling issues. Canada played a leadership role in orchestrating these workshops and is fully engaged in and committed to both events.

The Third Triennial Review will also provide Canada with an opportunity to enhance and strengthen its multilateral discussions on specific issues of importance to Canadian producers, exporters and governments. We will continue to assist further implementation of the various obligations in the TBT Agreement, which will reduce technical barriers to trade among Canada's trading partners and potentially facilitate the flow of Canadian goods to other countries.

SANITARY AND PHYTOSANITARY MEASURES

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures (the SPS Agreement) stipulates that SPS measures must be based on scientific principles and scientific evidence; they must be applied only to the extent necessary, and they must not result in unfair discrimination or disguised restrictions on trade. The SPS Agreement has been in force since 1995 and continues to work well. Obviously, Canada is not alone in this view as it was agreed at Doha that the SPS Agreement would not be reopened during the current round of WTO negotiations.

The SPS Agreement established the Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Committee), which is responsible for the operation and implementation of the agreement. The Committee generally meets three times a year. Canada is an active participant in SPS Committee meetings.

Over the last year, the SPS Committee has continued to focus its efforts on the implementation concerns of developing countries. In particular, the Committee has considered, as a priority, the implementation constraints facing developing countries including accessing the special and differential (S&D) treatment provisions of the SPS Agreement. Canada tabled a proposal that would provide members with information concerning the provision of S&D treatment through the transparency obligations of the SPS Agreement, thereby encouraging more extensive use of the S&D provisions. The Committee has also considered issues such as equivalence, transparency and technical assistance. For example, the Committee developed and adopted a format to notify agreements recognizing the judgment of equivalence; the Committee also revised and updated the recommended procedures for implementing the transparency obligations of the SPS agreements; 29 developing countries have submitted responses to the technical assistance questionnaires that the Committee developed and circulated in late 2001. As well, the Committee agreed that the report of the next review of the SPS Agreement would be prepared for the sixth Session of the Ministerial Conference in 2005.

The SPS Committee is increasingly being used by Canada and other WTO members, including developing country members, as a forum for raising bilateral issues. In 2002, WTO members raised more bilateral issues than ever before. Canada raised 13 bilateral issues including the European Union's moratorium on genetically modified organisms (GMOs), China's GMO regulations, Brazil's restrictions on potatoes and other plant products, the Philippines' measures on meat products, Panama's import licences for agricultural products, and Argentina's measures related to Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE).

BIOTECHNOLOGY AND GM LABELLING

A number of countries have recently implemented mandatory labelling requirements for food products processed or produced using genetically modified organisms. The use of labelling to indicate health and safety issues is a legitimate objective, and Canada supports labelling to convey this sort of important information to consumers. However, Canada is concerned over the increased tendency toward mandatory method-of-production labelling when other, less trade-restrictive options are available. The use of mandatory labelling to indicate the production method (when this does not pertain to the characteristics of a product) could be used to discriminate against "like products" and could represent a technical barrier to trade. Non-discrimination is a principle enshrined in the WTO Agreement.

It should be noted that the issue of mandatory method-of-production labelling is not limited to foods derived through biotechnology. Mandatory method-of-production labelling could have serious implications for other Canadian industries, including manufacturing, mining, forestry and fisheries.

Canadian industry, producers and consumers are cooperating to provide more information to consumers. Through the Canadian General Standards Board, these groups are developing a voluntary standard that would provide a framework for the voluntary labelling of foods derived through or not derived through biotechnology. Canada has been promoting this approach with our trading partners, such as the European Union, China, Hong Kong (China), Korea and Malaysia, and will continue to do so with other countries as the opportunities arise.

Canada recognizes the importance of working internationally on biotechnology policy development, and we will continue to monitor developments in other countries to learn from their successes and failures. Canada is playing a leading role in setting international standards for genetically modified foods and their labelling through the Codex Alimentarius Commission. Canada chairs and participates in the Codex Committee on Food Labelling, which is developing guidance on the labelling of foods derived through biotechnology, and has chaired an international drafting group to provide further technical input on guidelines for the labelling of these foods.

TRADE REMEDIES

Bilateral Level

The Canadian government continues to monitor trade remedy developments in countries of trade interest to Canadian industry and to assist Canadian exporters involved in trade remedy investigations by other countries. Specifically, the government analyses changes in trade remedy laws and practices of Canada's key trading partners and makes representations, as appropriate, in specific investigations. In 2002, the government made submissions to U.S. authorities in the safeguard investigation on steel, the anti-dumping investigations on tomatoes, mussels and cold-water shrimps, and the anti-dumping and countervailing investigations into wire rod. The outcome of these cases is found in Chapter 4 ("Opening Doors to the Americas"), in the section dealing with the United States. The government also actively participated in and made representations to Indian authorities in the safeguard investigation involving edible vegetable oil. On January 24, 2003, the Government of India determined that there was no evidence of injury and, consequently, terminated the investigation.

The Canadian government is currently working with affected provinces and with the Canadian Wheat Board to defend against the allegations of wheat subsidies currently under investigation by the U.S. Department of Commerce. This issue is discussed in more detail in the U.S. section of Chapter 4. It is worth noting that Canada made representations and continues to monitor India's anti-dumping investigation involving vitamin C and China's safeguard investigation into certain steel products. Other cases that the government is currently monitoring include Australia's anti-dumping investigation involving grinding liners, Russia's safeguard investigation into poultry imports, China's potential sunset review into newsprint, and NAFTA Chapter 19 disputes involving Canadian exports.

Multilateral Level

World Trade Organization

In the current multilateral trade negotiations, Canada is pursuing more specific disciplines and improved transparency and clarity in the use of trade remedy

measures by our trading partners. In this regard, Canada continues to participate in the discussion of issues proposed for negotiations and tabled a general paper on anti-dumping, subsidies and countervailing measures, as well as a more detailed submission on anti-dumping. At the same time, Canada wants to examine key trade remedy provisions with the goal of strengthening and clarifying the rules to achieve greater international convergence and predictability in their application. Canada is encouraged by the discussions regarding the underlying causes of trade remedy measures.

As well as contributing to the work of the WTO Anti-Dumping, Subsidies and Safeguards committees—to ensure that all members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner—Canada participates as a third party in WTO dispute settlement proceedings involving issues of importance to Canada. In this context, Canada participated as a third party in WTO proceedings regarding Argentina's definitive anti-dumping measure against poultry imports from Brazil, the European Community's sugar program, the U.S. Foreign Sales Corporation, and the U.S. sunset review of anti-dumping duties on corrosion-resistant carbon steel flat products from Japan. Canada continued to participate as a co-complainant in the WTO challenge of the U.S. "Byrd Amendment." For information on the Byrd Amendment, please refer to Chapter 4 ("Opening Doors to the Americas").

Organization for Economic Cooperation and Development Steel Initiative

On September 2001, a High Level Group on Steel, under the auspices of the OECD, embarked on a process to establish possible multilateral disciplines on government intervention in the steel sector. The chief objective of this work is to establish disciplines on government subsidies and other measures that distort steel markets. Such disciplines, combined with industry action to close inefficient and excess steel capacity, are an attempt to address the factors that distort markets and lead to trade actions.

As a result of this initiative, participants are currently considering an agreement regarding possible disciplines on government intervention in the steel sector. Canada has been and remains highly supportive of the OECD high-level steel process and its objective of concluding a steel subsidies agreement.

Canada has also been working with its partners in NAFTA to enhance prospects for success. To this end, Canada, Mexico and the U.S. have tabled a NAFTA joint statement on their commitment to addressing trade-distorting actions, particularly subsidies, which could be used as a model for a multilateral agreement. In the statement, NAFTA governments declare their commitment to begin work immediately to develop a Statement of Principles on Steel. NAFTA governments will identify remaining measures and practices within the North American steel market that could potentially distort the market, and will detail an action plan for addressing those measures and practices.

Recognizing the importance of maintaining an open steel market within North America, NAFTA governments have also agreed to establish a NAFTA Steel Trade Committee to give effect to the Statement of Principles and to continue cooperation for the successful conclusion of the OECD process and other multilateral efforts.

RULES OF ORIGIN

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for non-preferential trade. The work program was originally slated for completion in July 1998; however, the deadline for completing the core policy issues identified in the report of the Committee on Rules of Origin to the General Council has been extended to July 2003. Should the core policy issues be resolved by July 2003, the Committee on Rules of Origin is to complete its remaining technical work, including a review of the results for overall coherence, by the end of 2003. The inability of the Committee on Rules of Origin to meet the deadline for completing the work program is due to the technical complexity of developing agreement on rules for all products; the entrenched positions of many members, particularly in the areas of agriculture, textiles and apparel, and industrial products; and the lack of consensus on the implications of the work program (i.e. if and when the harmonized rules should be used).

In the development of common rules of origin for non-preferential trade, Canada's objectives are threefold: to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders, to

prevent countries from using rules of origin to impair market access, and to achieve rules that are technically proficient, reflecting the global nature of the production and sourcing of goods and materials. Regarding the implications of harmonized rules of origin, Canada's position is that members should use such rules in the application of non-preferential commercial policy instruments only if other WTO agreements require determination of a country of origin.

TRADE FACILITATION

Over the last few years, a number of factors—including growth in trade, new international trade agreements and concrete market access impediments faced by traders worldwide—have combined to present governments with ever-changing demands for fast and predictable release of goods and measures to facilitate the flow of goods across national borders.

WTO rules contain a variety of provisions aimed at enhancing transparency and setting minimum procedural standards (such as GATT Articles V [freedom of transit], VIII [fees and border formalities] and X [publication and administration of trade regulations]). However, trade facilitation as a separate topic was not added to the WTO agenda until 1996, when the Singapore Ministerial directed the WTO Council for Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work on simplifying trade procedures and assessing the scope for WTO rules in this area. At the Doha Ministerial Meeting in 2001, ministers agreed to a focused trade facilitation work program and to decide on modalities for trade facilitation negotiations at the 2003 Ministerial.

Canada's overarching goal is to ensure that the 2003 WTO Ministerial in Cancun results in a decision to launch negotiations on trade facilitation. The government's objectives for negotiations are to build on existing WTO obligations (i.e. GATT Articles V, VIII and X) and to negotiate disciplines that would maximize transparency; expedite the release of goods; and reduce, simplify and modernize border-related requirements and formalities. In seeking agreement to negotiate rules on trade facilitation, Canada, with other like-minded WTO members, came forward during 2002 with a range of concrete proposals to clarify and improve existing obligations. These proposals are to be further explored during the next phase of the trade facilitation work program in the first half of 2003.

Canada recognizes the legitimate concerns of various developing countries regarding their capacity to implement any new obligations. We therefore agree that capacity building should be an integral part of any negotiations on WTO trade facilitation commitments, and we support technical assistance and capacity building that would help developing countries meet higher standards of border management.

We believe that WTO rules on trade facilitation would result in enhanced transparency, predictability, due process, simplification, rapid release, more efficient use of resources and effective border control and enforcement. We see trade facilitation as a win-win for all countries and a natural complement to market access negotiations on goods. New trade facilitation rules will help countries modernize border systems to expedite the flow of goods across borders, while fully meeting non-trade objectives such as security. Improved border systems will help to reduce business costs for all traders, an issue of particular interest to small and medium-sized companies.

Improving Access for Trade in Services

ONGOING GATS NEGOTIATIONS

As a significant exporter of services, Canada relies on multilateral, legally enforceable rules on trade in services. These rules improve market access abroad for Canadian services and provide Canadian consumers with a wider choice of quality services at competitive prices.

Established as part of the WTO agreements in 1995, the General Agreement on Trade in Services (GATS) required that further negotiations on services begin no later than January 2000. Since then, talks have been taking place in special negotiating sessions of the WTO Council for Trade in Services. At the Ministerial Conference in Doha, WTO members agreed that countries would submit their initial requests for market access commitments (i.e. the

GATS Consultation Process

Domestic consultations are key to enhancing good governance and transparency and to promoting a democratic approach to trade policy development. Canada's trade policy encompasses interests beyond those of the business world, and all citizens can have a say in determining this policy.

Intensive and ongoing consultations on the WTO General Agreement on Trade in Services (GATS) remain an important part of the Canadian government's overall commitment to ensuring that Canada's position on GATS continues to reflect the interests of all Canadians. The government has been seeking, and will continue to seek, the views of Canadians in developing trade policies and positions, using a broad range of consultative mechanisms. These mechanisms include the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) process, as well as the sectoral advisory groups on international trade (SAGITs). The government is also consulting with municipal governments. Equally important, all interested Canadians are invited to provide their comments and views on the issues via the GATS 2000 Web site (*services2000.ic.gc.ca*).

The government has been working closely with provincial and territorial governments, which have jurisdiction in many areas of services trade, to develop our initial negotiating position. For example, in 2002, the government engaged in a new cycle of cross-sectoral consultations across the country. The consultations covered all services-related bilateral and multilateral negotiations currently under way (GATS, the Free Trade Area of the Americas, Central America Four, Canada–Singapore and the Caribbean Community and Common Market). The government coordinated with the provinces and territories to hear not only from provincial officials but also from local business groups and local non-governmental organizations regarding the Canadian negotiating position. In addition to opening up a mutually educational dialogue between government officials and stakeholders, the consultations provided a regional dimension and balance to Canadians' input concerning the negotiations.

In the context of the guidelines and procedures reaffirmed at the WTO Ministerial Conference in Doha in November 2001, the government will continue to consult, inform and engage citizens as the negotiations progress, thus ensuring that Canada's position on GATS continues to reflect the interests of all Canadians.

The government welcomes the views of interested Canadians. To provide your comments, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) or the Government of Canada Web site for the GATS negotiations (*services2000.ic.gc.ca*).

liberalization that they seek from their partners) by no later than June 30, 2002, and their initial offers (i.e. the liberalization commitments that they are willing to offer their partners) by no later than March 30, 2003.

Canada presented its initial requests to other WTO members as per the agreed deadline. A description of the initial market access requests that Canada made of other countries is available on-line (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/service-e.asp* and *services2000.ic.gc.ca*). This information was compiled following detailed consultations with Canadian stakeholders and in close cooperation with the provinces and territories. In the market access phase of negotiations, WTO member countries have been meeting bilaterally to make initial market access requests of one another in the 12 broad service sectors covered by GATS. These bilateral meetings enable countries to gain a clear idea of the liberalization requests of their trading partners. Requests aim to remove specific trade barriers in countries of export interest.

The initial offers will take into account the basic negotiating parameters that each country has set for itself, as well as the various bilateral requests it has received from other members. For example, in

Canada these basic parameters make clear that health, public education, social services and culture are not negotiable, therefore Canada will not make them part of its offer. The initial offer and all subsequent offers are conditional on the overall level of liberalization achieved at the end of the negotiations.

As part of a government-wide commitment to increasing transparency, the Minister for International Trade announced on June 11, 2002, Canada's approach to the services negotiations at the World Trade Organization, which will ensure that Canadians continue to be among the best-informed citizens in the world on trade negotiations. Specifically, Canada will make public by April 2003 the initial conditional offer that will be presented to WTO trading partners in the context of the GATS negotiations. Canada was the first country to make this commitment.

At the end of the negotiation process (currently set for 2005), the results of the bilateral request–offer negotiations will be made available on a most-favoured nation basis (i.e. made available to all WTO countries). In this way, all member countries benefit from the bilateral negotiations to some extent, regardless of whether they negotiated market access commitments bilaterally. As well, members retain the flexibility to open the sectors that they choose.

Canada is pursuing multilateral, legally enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. It is working collectively with other WTO members to further enhance the transparency and clarity of GATS, in order to make it more user-friendly. Issues for consideration during the talks include sectors of export interest to Canadian industry, current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers, improving access to countries that are key export destinations for Canadian services providers, and providing Canadians with access to quality services at a competitive price.

Canada will push for greater market access for services suppliers in various sectors, including professional, business, financial, telecommunications, computer and environmental services. In doing so, Canada will pay particular attention to the situation of our small and medium-sized enterprises. The government will also preserve the ability of Canada to maintain and establish regulations in sectors such as health, public education and social services, and safeguard its right to promote and preserve its cultural diversity. In addition, in the Doha Ministerial Declaration of November 2001, WTO members reaffirmed their right to regulate and introduce new regulations in order to meet national policy objectives.

BASIC TELECOMMUNICATIONS SERVICES

In order to ensure that Canadian industry can take full advantage of access to markets resulting from the 1997 GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT), Canada is closely monitoring implementation of this agreement by its trading partners. The Agreement on Basic Telecommunications consists of specific commitments by participating countries on market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. Eighty-eight countries, accounting for more than 90% of worldwide telecommunications revenues, have made such commitments.

There is a good basis for further liberalization of the telecommunications services market in negotiations under GATS, as well as in other bilateral and multilateral forums. Canada's position in all such negotiations is that market liberalization should be encouraged, based on the principle that all countries benefit from an expansion of the international market for telecommunications services. Such liberalization would benefit not only services exporters, but also exporters of telecommunications goods and computer-related goods and services. Moreover, because telecommunications is the backbone of the Internet, liberalization would facilitate the development of e-commerce. In particular, the ability of small and medium-sized enterprises to reach new markets through e-commerce depends on the economical and widespread availability of services such as the Internet.

PROFESSIONAL SERVICES

The Canadian professional services sector, led largely by the engineering, architectural and management consulting professions, has experienced continuous growth in international activities of about 20% per year ($6 billion in 1999) over the past 10 years. The capabilities and expertise of Canadian professional

services providers are recognized and sought after around the world: Canadian engineering consulting firms rank fourth in total international billings after those in the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes (common law and civil law). Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology, and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services providers benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in GATS. Moreover, the ongoing GATS negotiations provide an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services, including legal services, accounting, auditing and bookkeeping, taxation services, architectural services, urban planning and landscape architecture services. Canada has asked its trading partners to improve their commitments for professional services by eliminating trade barriers related to, for example, temporary entry regulations, investment and ownership limitations, and nationality and citizenship requirements. These requests have been made, and are being reinforced, in the current market access phase of the GATS negotiations.

Canada is also seeking to improve market access through strengthening the existing GATS disciplines to ensure that measures such as qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements, are based on objective and transparent criteria. To this end, the World Trade Organization established a Working Party on Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop any necessary disciplines for professional services (and potentially other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services. Canada is committed to continuing to work within current and other bodies as appropriate to improve the openness of domestic regulatory regimes.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of mutual recognition agreement negotiations between Canadian and foreign professional bodies. The government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services

TEMPORARY ENTRY FOR SERVICES PROVIDERS

Many Canadian firms export their services to foreign markets around the world. In order to expand their export activities, these businesses require the additional certainty that comes from the development of international rules on trade in services. This is particularly the case with respect to the mobility of people. In today's global economy, companies need to move key personnel to foreign markets on a temporary basis to provide services (e.g. management, executive or specialist) to a subsidiary or affiliate, assist with the sale or delivery of products or services, or consult with clients or negotiate contracts. In addition, individual services providers (i.e. professionals) require access to foreign markets to deliver their services.

Canada is party to several regional, bilateral and multilateral trade agreements: NAFTA, the Canada–Chile Free Trade Agreement (CCFTA), GATS and the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA). These agreements contain labour mobility provisions that promote trade in goods and services, as well as investment, by facilitating the temporary cross-border movement of persons. The provisions apply to the movement of short-term business visitors, intra-company transferees and certain professionals. In addition, NAFTA and the CCFTA facilitate the movement of traders and investors.

Under NAFTA, GATS and the CCFTA, Canada has set aside the labour market test for certain categories of workers. This has been done because the positive impact of facilitating the entry of temporary workers has been assessed as outweighing any negative impacts on the labour market.

Canadian services providers have benefited greatly from the commitments obtained from other countries in the last round of GATS, and there are opportunities for them to benefit further from increased trade liberalization in the current GATS negotiations. Canada, as a trading nation, is interested in developing open and more secure conditions for international trade in services. In the GATS negotiations, we will continue to pursue additional commitments on temporary entry and increased transparency of commitments to improve and secure access for Canadian services providers.

INVESTMENT

At Doha, ministers recognized the importance of a framework to secure transparent, stable and predictable conditions for foreign direct investment, and agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. Canada believes that for host countries, a framework that enables the cross-border flow of investment would facilitate technology transfer and contribute to economic growth and development. Investors would benefit from the certainty provided by enhanced rules on transparency and non-discrimination. Canada therefore supports the launch of negotiations on a multilateral investment framework at the 2003 WTO Ministerial in Cancun.

COMPETITION POLICY

Canada supports the establishment of a multilateral framework on competition policy, and is actively working toward the launch of negotiations at the Cancun Ministerial. Canada believes that a framework for competition policy will ensure that the gains from trade and investment liberalization are not undermined by the anti-competitive behaviour of private actors. By establishing a coherent set of principles for sound competition policy among all members, a multilateral agreement would ensure a competitive environment and a more transparent and predictable climate to encourage foreign trade and investment. An agreement would also contribute to the important objective of building institutional capacity in developing countries.

TRANSPARENCY IN GOVERNMENT PROCUREMENT

Canada considers that transparency in government procurement is ready to move to negotiations. At Doha, WTO ministers addressed a key concern of developing countries, by establishing that a transparency agreement would not restrict the scope of countries to use domestic preferences in their procurement. Canada's current transparency practices are compatible with the elements under discussion at the WTO. Such an agreement would benefit exporters of goods and services seeking opportunities to sell to governments or to sub-contract to domestic suppliers. As well, an agreement would benefit member countries by increasing the value received for their procurement expenditures, improving the governance infrastructure and reducing the possibility of corruption.

GOVERNMENT PROCUREMENT

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in the World Trade Organization. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government procurement disciplines and ensure effective implementation of existing commitments.

Canada, along with 27 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP). The AGP provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the United States, the European Union, Japan and other key markets. Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. A review of the AGP, with a mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing, with input from the provinces and other stakeholders, to establish Canada's priorities for further market access.

ELECTRONIC COMMERCE

Electronic commerce (e-commerce) can foster remarkable new efficiencies in business processes by greatly expanding geographical markets available to small and medium-sized enterprises, thereby providing the benefits of increased integration, competition and product choice to consumers around the globe. The realization of such potential benefits, however, will depend upon affordable access to infrastructure and e-commerce–related services, as well as an on-line environment of trust and security. From an international trade policy perspective, this will require greater clarity with respect to the application of existing international trade rules to electronic transactions.

Since 1998, WTO members have been looking at a variety of trade-related aspects of e-commerce in the context of a Work Program on E-Commerce. In Canada's view, one of the key objectives of the WTO Work Program is to achieve greater clarity with respect to the application of international trade rules to e-commerce. Members benefit from an ongoing dialogue on what measures can be taken to enable the growth of e-commerce, reduce impediments to trade, and realize the potential benefits of e-commerce for all WTO members.

DISPUTE SETTLEMENT

The WTO currently has 145 members. Thus it is not surprising that disputes occasionally arise within the organization over the application of the rules contained in the WTO Agreement (Agreement Establishing the World Trade Organization). What is surprising is how relatively few disputes there are at any given time. To resolve these trade disputes "peacefully," WTO members have agreed to follow an elaborate process contained in the WTO Dispute Settlement Understanding (DSU). This process includes consultations, reviews by independent panels when parties are unable to settle their differences at the consultation stage, and possible recourse to a standing Appellate Body. In this way, the DSU helps ensure that members adhere to the trade rules they have negotiated; it also reduces the scope for unilateral trade actions and is without question a key element of the rules-based, multilateral trading system.

The WTO Dispute Settlement Understanding is arguably the most effective system that exists today for the resolution of disputes between sovereign states. We believe, however, that it can be further improved. WTO members agreed, at the fourth Ministerial Conference in Doha, to negotiate improvements and clarifications to the DSU and to do so before May 2003. Since then, a special session of the dispute settlement body has convened to discuss proposals. Included in the issues Canada would like to see reviewed are the rules relating to implementation and retaliation, which we believe could benefit from greater clarity, and ways to improve the transparency of the dispute settlement process without compromising its fundamental state-to-state nature.

During the past year, Canada made use of the dispute settlement provisions of the WTO to challenge several measures maintained by other members that we consider inconsistent with their international trade obligations. The most significant of these measures are the anti-dumping and countervailing duties that the United States has imposed on Canadian softwood lumber exports.

On September 27, 2002, the WTO panel established to hear Canada's claim pertaining to the U.S. Department of Commerce's preliminary determination of subsidy with respect to certain softwood lumber from Canada ruled in Canada's favour. The WTO agreed with Canada that the United States' finding that Canadian provincial stumpage programs are countervailable subsidies was not made in accordance with WTO rules.

On October 1, 2002, a panel was established to hear Canada's claim that the U.S. Department of Commerce's final determination of subsidy with respect to certain softwood lumber from Canada is inconsistent with the United States' WTO obligations. Hearings were held in February and March 2003. A decision is expected in July 2003.

On December 20, 2002, the Canadian government requested consultations with the United States concerning the U.S. International Trade Commission's final affirmative determination of a threat of injury. Canada believes the United States contravened WTO rules in reaching this determination. A panel could be established in the spring of 2003.

On January 8, 2003, a panel was established to hear Canada's challenge of the U.S. Department of Commerce's final determination of dumping. Canada believes that the Department of Commerce's final determination is inconsistent with the United States' WTO obligations. A decision is expected in the fall of 2003.

Canada also joined a number of countries (i.e. European Community countries, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea, Mexico and Thailand) in challenging a U.S. law entitled the Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Byrd Amendment). A panel was established in September 2001. In its report of September 16, 2002, the panel concluded that the Byrd Amendment is inconsistent with the WTO Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Measures agreements and therefore should be removed. On October 18, 2002, the United States appealed this report. On January 16, 2003, the WTO Appellate Body upheld the panel's finding that the Byrd Amendment is inconsistent with certain provisions of the WTO agreements on anti-dumping and on subsidies and countervailing measures.

In 2002, we saw an end to existing WTO litigation between Canada and Brazil over export financing for regional aircraft. The most recent WTO panel found that Export Development Canada's Corporate and Canada Accounts, as well as the programs of Investissement Québec, are WTO-compliant in principle. That panel found, however, that Canada's financing of a transaction with Air Wisconsin contravened WTO rules on export subsidies, notwithstanding that Canada had matched a subsidized financing offer from Brazil. The panel also found four smaller transactions to be in violation of the export subsidy rules. Brazil subsequently received authorization from the WTO to impose against Canada trade retaliation of up to $385 million, far less than either the $5.2 billion Brazil had requested or the $2.1 billion awarded to Canada as a result of Brazil's violations. Both countries have publicly said that they do not plan to retaliate, preferring instead to negotiate a permanent resolution to this dispute.

Accessions to the World Trade Organization

Canada continues to play an active role in the WTO accession process. In this regard, our goals are twofold:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services; and
- to achieve transparent and rules-based trade regimes in new markets, thus contributing to global economic stability and prosperity.

As stated earlier, the WTO now has 145 members, with China, Chinese Taipei, Lithuania Moldova and Armenia among the most recent members. The accession package of the former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM) is pending, subject to national ratification. FYROM will legally become a member 30 days after it has notified the WTO Secretariat of the completion of its ratification procedures. It is hoped that the accession working party for Cambodia, having moved into the final phases of its accession process, will notify Cambodia's terms of accession by the fifth WTO Ministerial Conference in September 2003, which would make Cambodia the first least-developed country (LDC) to join the WTO since 1995.

Over the past year, Canada has been active in accession negotiations with many of the applicants, including Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam. As well, Canada has been working actively with other members to facilitate LDC accessions, recognizing that accession would help LDCs in their development efforts and transition to fully participating members of the world trading system. Membership is also seen to provide greater momentum and support for trade liberalization and the multilateral trading system more generally. Efforts by members have been heightened following the commitment made in Doha to facilitate and accelerate negotiations with acceding LDCs.

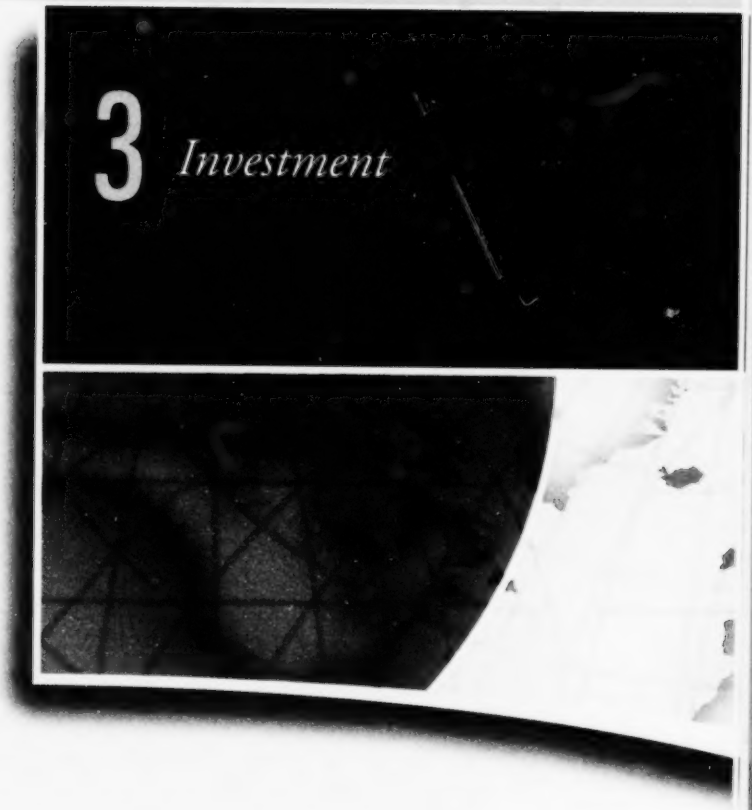
Accession negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. During the multilateral negotiations, a WTO working party, composed of interested WTO members, examines the acceding country's economic and trade regime to identify inconsistencies with WTO obligations and to ascertain what changes are required to achieve conformity with WTO rules. Progress depends on those changes, as reflected in the transparency, accuracy and detail provided by the applicant in response to questions tabled by working party members. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable and less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In parallel with working party deliberations, WTO members hold bilateral market access negotiations with the acceding country. During the bilateral negotiations, Canada focuses on obtaining the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers affecting access for goods and services that are of interest to Canadian companies. Canada encourages applicants to bind their tariff commitments, provide non-discriminatory access, and join the various zero-for-zero tariff elimination agreements and tariff harmonization initiatives developed by the WTO.

Negotiating positions for accessions are developed interdepartmentally and in consultation with provincial and territorial governments and the private sector. Accession negotiations offer an important opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.

Further information on the WTO accession process can be obtained from the WTO Web site (*www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/acc_e.htm*).

3 *Investment*



Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of outward foreign direct investment has increased more than 10-fold over the past two decades, from US$568 billion in 1982 to US$6.6 trillion in 2001.

Canada is an active player in this global economy. The stock of Canadian direct investment abroad (CDIA) increased nearly fourfold from $98.4 billion in 1990 to $389.4 billion in 2001. Over the same period, the stock of foreign direct investment in Canada more than doubled, from $130.9 billion to $320.9 billion. Since 1996, the stock of Canadian direct investment abroad has surpassed the stock of foreign direct investment in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For many Canadian firms, investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets, where a physical presence is often a prerequisite for effective access. These firms understand that higher levels of investment in foreign markets are often linked to higher levels of import penetration in those markets. In fact, the OECD has found that each dollar of outward foreign direct investment is associated with some two dollars of additional exports.

In 2001, 51% ($198.4 billion) of Canadian direct investment abroad was located in the United States. A further 20% of CDIA ($76.5 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include the Caribbean, Latin America and Japan. In line with global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1990, 13% ($13.1 billion) of Canada's outward investment was in non-OECD developing countries. By 2001, that proportion had increased to approximately 23% ($87.7 billion).

With 40% of the total stock of CDIA in 2001, the finance and insurance sector continued to be the largest sector for CDIA. In 2001, significant amounts of CDIA were in the energy and metallic minerals and the machinery and transportation equipment industries, bringing their proportion of the total stock of CDIA to 19% and 5%, respectively. Outward investment in the metals and minerals sector results in higher domestic sales of machinery and equipment, as well as increased sales of engineering, architectural and environmental services. Electronics and communications also emerged as an important sector for outward Canadian investment in recent years, accounting for 13% of the total in 2001.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward foreign direct investment

in Canada is an important source of jobs and economic growth. Foreign direct investment provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 2001, the United States accounted for $215 billion or 66.9% of foreign direct investment in Canada. The European Union represented $76.3 billion or 23.8% of total foreign direct investment in this country. Other significant investors included Japan ($8.3 billion) and Hong Kong ($4.3 billion). In 2001, the major recipient sectors for foreign direct investment flows into Canada were energy, metallic minerals, machinery and transportation equipment, followed by finance and insurance, food, beverage and tobacco, chemicals and electronics.

Canada's International Investment Agenda

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Canada is a medium-sized economy, whose current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a fair and impartial means of settling trade disputes. Investment rules offer a greater measure of security for Canadian investors and ensure that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Canadian firms can also mitigate their exposure when making foreign investments in risky regions by purchasing political risk insurance. Political risk insurance is available from commercial insurers, as well as from Export Development Canada (EDC). For more information, please visit the EDC Web site (*www.edc.ca*).

Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad, including investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, Central and South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. For example, investors are not exempt from domestic competition laws or local regulations relating to health, labour or the environment.

Canada has a relatively open investment regime, which compares well internationally. Under the Investment Canada Act, a notice or an application for review must be filed for all acquisitions of existing Canadian businesses or establishments of new Canadian businesses. Reviewable transactions are approved by the minister responsible for the Act, once that minister is satisfied that the investment is likely to be of net benefit to Canada. Direct acquisitions of Canadian businesses with assets of $5 million or more are reviewable. Indirect acquisitions are also subject to review if the assets of the Canadian business are at least $50 million or if the assets are between $5 million and $50 million and represent more than 50% of all assets being acquired.

Direct acquisitions by WTO members are subject to a higher review threshold, which was $218 million in 2002. This amount is adjusted annually based on changes in nominal gross domestic product. However, direct and indirect acquisitions by WTO members in designated restricted sectors are subject to the lower review thresholds that apply to non-WTO members, as described above. These restricted sectors are transportation, financial services, culture and uranium.

In the area of financial services, Canada does not maintain foreign ownership restrictions for banks. Acquisitions of Canadian banks are linked to the new size-based ownership regime, which came into force in October 2001. Under the new rules, no single person (Canadian or foreign) may acquire more than 20% of the voting shares or 30% of the non-voting shares in a large bank (i.e. a bank with equity of $5 billion or more). For medium-sized banks (i.e. banks with equity between $1 billion and $5 billion), individual shareholdings are allowed up to 65%, provided that at least 35% of voting shares are listed and traded on a recognized exchange and are widely held. Small banks (i.e. banks with equity of less than $1 billion) have no ownership restrictions other than a "fit and proper" test.

The Investment Canada Web site provides guidelines on the application of the Act (*investcan.ic.gc.ca*). Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

BILATERAL INITIATIVES

Bilateral investment treaties are used extensively by trading nations as instruments to protect their foreign investments abroad. More than 2,000 such agreements are in place worldwide. Since 1989, Canada has concluded 22 bilateral foreign investment protection and promotion agreements (FIPAs), bringing into force a framework of legally binding rules to protect Canada's foreign investments in specific countries. Canada's FIPAs provide assurances to Canadian enterprises that rules governing their investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability, thereby reducing the risks and costs associated with those investments, mainly in emerging economies. A complete list of Canada's FIPAs can be found at the Department of Foreign Affairs and International Trade's Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-e.asp*).

REGIONAL INITIATIVES

As part of the North American Free Trade Agreement, Canada negotiated a comprehensive investment chapter with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada–Chile Free Trade Agreement and most of Canada's FIPAs. Investment negotiations with other countries in Latin America and the Caribbean are an integral aspect of the ongoing free trade initiatives with the Central America Four (CA4) and the Free Trade Area of the Americas. We also foresee the inclusion of investment provisions in any possible free trade agreements with the Caribbean Community and Common Market (CARICOM), the Andean Community countries and the Dominican Republic. Investment negotiations are also being conducted in the context of negotiations toward a free trade agreement with Singapore.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO)

At the November 2001 WTO Ministerial Conference in Doha, ministers agreed to launch investment negotiations after the next WTO Ministerial conditional upon an agreement on negotiating modalities. In 2002, Canada submitted papers to the WTO Working Group on the Relationship between Trade and Investment (WGTI) on six of the seven elements identified for clarification in paragraph 22 of the Doha Declaration (i.e. scope and definitions, non-discrimination, modalities for pre-establishment commitments based on a GATS-type positive list approach, development provisions, exceptions and balance-of-payments safeguards, consultations, and the settlement of disputes between members). A paper on transparency will be submitted in 2003. Canada will continue, through its work in the WGTI, to advance members' understanding of the benefits of such a multilateral framework for international investment and for economic growth and development. Consistent with all of our free trade agreements, Canada will ensure that any multilateral framework will safeguard Canada's right to regulate in the public interest.

At Doha, there was a sense among some developing and least-developed countries that they required further time and technical assistance to understand the implications of multilateral investment rules for their national development objectives. Canada firmly believes that all WTO members should participate fully in the negotiation of any multilateral framework on investment and be enabled to take on the resulting rights and obligations of any such framework. To that end, Canada has participated actively in technical assistance and capacity-building activities organized by the WTO, the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) and other appropriate organizations, in recognition of the importance ministers placed on such assistance in the Doha mandate.

The World Trade Organization also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade-Related Investment Measures (TRIMs) will, when completely phased in, prohibit a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries.

ASIA-PACIFIC ECONOMIC COOPERATION (APEC)

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through the Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Through a program of voluntary individual action plans (IAPs) guided by non-binding investment principles, APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment. In May 2002, Canada participated in the APEC Workshop on Bilateral and Regional Investment Rules/Agreements. One of the aims of this workshop was to further the process of liberalizing investment regimes in APEC member economies by examining best policy practices in investment protection and exploring the possible expansion of APEC's network of investment agreements. The final report can be viewed at the APEC Web site (*www.apecsec.org.sg*).

Corporate Social Responsibility (CSR)

The government expects Canadian companies to carry out their operations in a socially and environmentally responsible manner, at home and abroad. To this end, we strongly encourage Canadian companies to adhere to standards of corporate social responsibility such as the OECD Guidelines for Multinational Enterprises (MNEs).

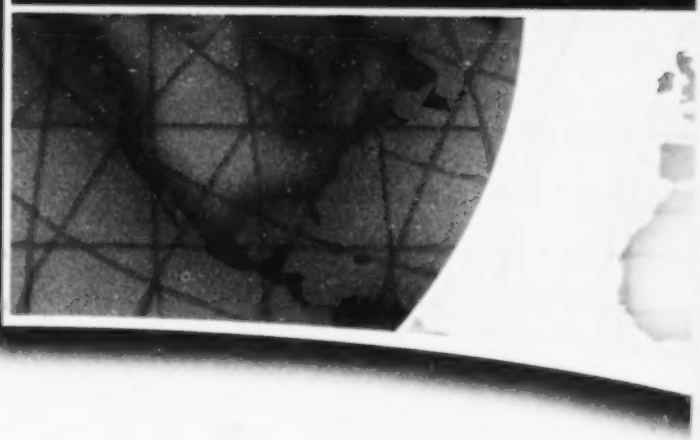
The OECD Guidelines are a government-endorsed framework of voluntary standards and principles for responsible business conduct. They provide recommendations to multinational enterprises on issues such as environmental protection, respect for core labour standards, anti-corruption and respect for human rights. In Canada, the guidelines apply to multinational enterprises operating within our borders and to the overseas operations of Canadian companies.

The government has established a National Contact Point (an interdepartmental committee) to work closely with business and other stakeholders to raise awareness of the guidelines and assist in the resolution of issues. The guidelines and other international standards and best practices, such as the UN Global Compact and Tripartite Declaration of the International Labour Organization, provide corporations with a common frame of reference for responsible business practices. This is particularly important in countries where governance structures are weak.

In addition to improving corporate reputation and competitive advantage, responsible business practices can help to strengthen the basis of mutual confidence between businesses and the societies in which they operate and improve the foreign investment climate.

Further information is available from Canada's National Contact Point for the OECD Guidelines for MNEs Web site (*www.ncp-pcn.gc.ca*) or the Department of Foreign Affairs and International Trade CSR Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-e.asp*).

4 Opening Doors to the Americas



North American Free Trade Agreement (NAFTA)

The North American Free Trade Agreement entered into force on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the partners, NAFTA has brought economic growth and rising standards of living for people in all three countries. As the 10th anniversary of NAFTA approaches, it is clear that the agreement has proven its value as a means of stimulating trade, investment and competitiveness.

NAFTA's ambitious tariff-elimination schedule was completed on January 1, 2003, when the final scheduled round of cuts in tariffs applied to Canada–Mexico and U.S.–Mexico trade was implemented. Canada–U.S. trade has been virtually tariff-free since January 1, 1998.

Total trade between Canada, the United States and Mexico has increased substantially since NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $579.8 billion in 2002. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew 3.4% to reach $15.1 billion in 2002. Our merchandise trade with the United States reached $564.6 billion in 2002. In terms of Canada's total merchandise exports, 88.1% goes to our NAFTA partners.

Trade in services among Canada, the U.S. and Mexico has also grown significantly over the first six years of NAFTA (for which data are available). In 2000, Canada's trade in services with the United States and Mexico was approximately $76 billion, up from $46 billion in 1994 (an average annual growth of 8.8%). During the same period, the two-way trade in services between Canada and Mexico has grown at an annual rate of 12.9%, to reach over $1 billion. Our trade in services with the United States reached $75 billion in 2002, up from $42.3 billion in 1993. In terms of Canada's total services exports, 61% goes to our NAFTA partners.

Canada's attractiveness to foreign and domestic investors has also improved since NAFTA entered into force in 1994. Total foreign direct investment into Canada reached $321 billion in 2001, more than 67% of which comes from our NAFTA partners. Foreign direct investment into Canada from the United States increased to $215 billion in 2001, while investment from Mexico reached $138 million in 2000. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $198 billion into the United States in 2001 and $4 billion into Mexico.

The NAFTA Commission, which directs the implementation of NAFTA, consists of Canada's Minister for International Trade, Pierre Pettigrew, the U.S. Trade Representative, Robert Zoellick, and Mexico's new Secretary of the Economy, Fernando Canales Clariond. At the last Commission meeting on May 28, 2002, the trade ministers reaffirmed their determination to complete the full implementation of the agreement according to the established schedule, and directed officials to review the prospects for additional trilateral work that could further stimulate trade. The ministers also directed experts to identify shared priorities concerning the operation of Chapter 11 (Investment) and to continue developing recommendations as appropriate.

Looking Forward

NAFTA incorporated a work program that allows the parties to pursue a number of improvements with a view to keeping the agreement fresh and relevant, and actively seeks to remove existing impediments to trade and investment. Canada's priorities within this context are those activities that can provide important benefits for business (e.g. simplification of rules of origin, temporary entry provisions for business persons, cross-border trade in services). Officials will continue to identify existing impediments to trade and investment and conduct the necessary work to eliminate them through NAFTA.

Settling Disputes Under NAFTA

NAFTA's dispute settlement process provides the necessary mechanisms to resolve the relatively few disputes that arise in such a large trade and economic relationship. When the governments concerned cannot resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations, NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where rights and obligations under the World Trade Organization (WTO) are at issue, NAFTA parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes over the interpretation or application of NAFTA, except for trade remedy matters covered under Chapter 19. Chapter 19 of NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions on anti-dumping and countervailing duty matters. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services).

From November 2001 to November 2002, two Chapter 19 panels reviewing decisions made by Canadian agencies involving U.S. products remained active. These decisions involved dumping and injury cases relating to iodinated radiographic contrast media. During the same period, two panel proceedings involving household appliances (anti-dumping and injury) were completed, with two decisions issued.

As well, six requests for panel review of decisions made by U.S. agencies regarding Canadian products were filed. The decisions involved softwood lumber (anti-dumping), softwood lumber (countervailing duties), softwood lumber (injury), greenhouse tomatoes (anti-dumping), greenhouse tomatoes (amended anti-dumping) and steel wire rod (countervailing duties).

Additionally, four panel reviews of decisions made by U.S. agencies and involving Canadian products remain active, three relating to pure and alloy magnesium and one to carbon steel products. During the same period, five panel decisions were issued involving pure and alloy magnesium reviews, and two proceedings involving greenhouse tomatoes were terminated.

One Extraordinary Challenge Committee (ECC) proceeding involving the United States and Mexico, and relating to grey Portland cement and clinker from Mexico, is still active (panel reports can be found at *www.nafta-sec-alena.org/english/index.htm*).

North American Biotechnology Initiative (NABI)

On October 30 to 31, 2002, officials and regulators from Canada, Mexico and the United States held the inaugural meeting of the North American Biotechnology Initiative. Co-led by Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency, the meeting was also attended by representatives from Health Canada, the Department of Foreign Affairs and International Trade, the National Research Council, Environment Canada and the Canadian Grains Commission. The meeting initiated a policy dialogue between the three governments on emerging issues and formalized regular information exchanges on more technical issues. The participants agreed to exchange information on such matters as regulatory regimes, contacts within respective agencies, existing collaborations (both public and private), testing and sampling methodologies, labelling regimes, risk assessment approaches, capacity building and transparency.

Three working groups (Science Issues, Regulatory Issues and Trade and Marketing Issues) have agreed on draft programs of work, and work has begun on program items. Mexico has agreed to host the next meeting of NABI in May 2003.

United States

Overview

Canada and the United States remain each other's largest trading partners, moving about $1.9 billion worth of goods and services across the border each day. In 2002, Canada exported $346.5 billion in goods to the United States and imported $218.2 billion in return. Services exports totalled $34.4 billion in 2002, with corresponding imports at $40.5 billion. Fully 87.4% of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the Free Trade Agreement (FTA) in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 2002, two way trade in goods increased approximately 13% per year.

U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $215 billion in 2001, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $198 billion in the same period.

Canada's trade relationship with the United States is paramount for Canada. Opportunities exist for Canadian business in virtually every sector. To realize these opportunities, the Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) introduces small and medium-sized enterprises to the market, with a particular focus on helping women, young entrepreneurs and Aboriginal firms to begin business relationships with the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped 14,400 companies make their first foray into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit DFAIT's Canada–U.S. Relations Web site (*www.can-am.gc.ca*).

The government also aims to attract and expand investment from the United States and encourage strategic alliances with U.S. companies. The government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focused approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada Inc partners.

Within the United States, many individual states have economies that are larger than those of whole countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of that country. Over the past year, several federal Cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 2002

- On December 6, 2002, Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge reported on progress made on the 30-point Action Plan of the Smart Border Declaration and announced their commitment to deepening border cooperation in several areas under Phase II. They agreed to bilateral cooperation in the areas of biosecurity, science and research.
- Canada and the United States established the Free and Secure Trade (FAST) Program, and reinstated the NEXUS program for low-risk travellers while expanding it to most major crossings.
- On January 1, 2003, Canada and the United States liberalized the NAFTA rules of origin for seven products making it easier for exporters of these products to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. (Mexico will implement these changes later in 2003.)
- The proposed Breaux-Thomas amendment, which would have given the Administration discretion in restricting sugar product imports, was dropped from the 2002 U.S. Trade Promotion Authority Bill.
- Canada and the United States have agreed on detailed binational work plans to protect shared critical infrastructure in the energy, telecommunications and transportation sectors.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Balance the priorities of security and law enforcement with the free movement of legitimate goods, services and people across our common border.
- Successfully resolve the softwood lumber dispute with the United States.
- Maintain market access to the United States for Canadian wheat.
- Continue to oppose country-of-origin labelling provisions of the U.S. Farm Bill in a variety of bilateral and multilateral forums in order to advance Canadian trade interests and concerns.
- Continue to press various U.S. states to ensure that Canadian firms are taxed in a fair, consistent manner, in accordance with international taxation norms.
- Continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market.
- Continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws.
- Extend Canada's network of representation in the U.S. for greater strategic engagement on investment and trade issues.
- Continue engagement on the NAFTA Chapter 11 clarification initiative.
- Ensure that proposals by U.S. Customs and the U.S. Food and Drug Administration (FDA) for prior notice of arrival are implemented in a way that achieves security objectives while avoiding unnecessary disruption to trade.

The remainder of this section provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Softwood Lumber

Following the expiry of the Canada–U.S. Softwood Lumber Agreement on March 31, 2001, the U.S. Department of Commerce (DOC) initiated countervailing and anti-dumping investigations of certain softwood lumber products from Canada. On May 22, 2002, following these investigations, the DOC imposed final countervailing and anti-dumping duties averaging 27.22%. The DOC excluded the Atlantic provinces from the countervailing duty investigation. Consequently, all Atlantic producers pay an anti-dumping duty of only 8.43%.

In response to the U.S. trade actions, the Canadian government is taking all actions possible to protect the interests of the Canadian lumber industry, its workers and lumber communities across the country. Working closely with provinces and the lumber industry, the federal government has pursued with the United States a long-term, policy-based resolution of the trade dispute. Should such a resolution be possible and result in the elimination of the countervailing and anti-dumping duties, an interim measure such as a border tax may be required to allow provinces time to implement forest policy changes.

Canada is continuing to pursue its rights under the dispute settlement provisions of the WTO and NAFTA. In total, six challenges of the U.S. trade actions have been initiated before the WTO and under NAFTA.

On November 1, 2002, a WTO panel adopted the final report on the U.S. preliminary subsidy determination. The panel ruled that the U.S. measure is contrary to its WTO obligations. A subsidy consists of a financial contribution that confers a benefit. The WTO panel found that provincial stumpage programs are a "financial contribution" under the Subsidy Agreement. However, the panel also found that the United States cannot use cross-border benchmarks to measure whether this financial contribution provides a "benefit" to lumber producers. The U.S. did not appeal the report of this panel. A subsequent WTO panel has been established on the U.S. final subsidy determination.

The Canadian government has announced various programs to assist Canada's forest industry, as well as the communities and workers affected by the dispute. The measures announced to date amount to over $356.5 million dollars. They include funds for displaced workers under expanded employment insurance programs, community capacity building,

WORKING TOGETHER TO IMPROVE ACCESS

Smart Border Declaration

On December 12, 2001, Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge signed the Smart Border Declaration and immediately began implementing a 30-point action plan to build a smart border for the 21st century: a border that is secure and efficient, open for business but closed to terrorists.

Prime Minister Chrétien and President Bush met in Detroit, Michigan, on September 9, 2002. At that meeting, they issued a joint statement and a smart border progress report that included announcements on the Free and Secure Trade (FAST) and NEXUS programs and progress on a number of security related items (*www.can-am.gc.ca*).

The FAST program partners the governments of Canada and the United States with the private sector to ensure a secure supply chain for low-risk goods. FAST will make many cross-border commercial shipments simpler, cheaper and subject to fewer delays while enhancing security. FAST went in to operation in December 2002 at the following crossings: Douglas–Blaine, Windsor–Detroit, Sarnia–Port Huron, Fort Erie–Buffalo, Queenston–Lewiston and Lacolle–Champlain.

The NEXUS program provides dedicated lanes for pre-approved, low-risk travellers. NEXUS is already running at four border crossings, and a joint NEXUS application centre is now open in Detroit. NEXUS has been operating at the Windsor–Detroit and Fort Erie–Buffalo crossings since January 2003, and it will be expanded to all other high-volume crossings between the two countries by the end of 2003. A NEXUS-Air program is also in development and will be piloted in airports during 2003.

Also of note from the September 9, 2002, summit was the direction given to Deputy Prime Minister Manley and Governor Ridge to continue overseeing implementation of the Smart Border Action Plan and to identify and initiate work in other areas where close cooperation serves our mutual interests. During the coming months, border agencies will continue to work on the action plan. Initial work is also under way on an additional five action items: biosecurity, research and development, maritime security, synchronized smart card technology for truck drivers and interoperable communications.

Looking Ahead

Recent U.S. legislative and/or regulatory activity has resulted in a number of border-related issues that pose concerns for Canada. These issues include the following:

- a 24-hour advance manifest rule: a requirement (introduced by U.S. Customs) that carriers provide selected marine cargo manifest information to Customs at least 24 hours in advance of loading (the U.S. is considering imposing similar requirements on other modes of transportation);
- Provisions requiring the registration of foreign facilities that manufacture, process, pack or hold food for human or animal consumption (which also applies to U.S. domestic facilities), and requiring pre-notification to the FDA of foreign food product shipments before they enter the U.S.
- U.S. entry/exit tracking: a requirement under the U.S. Patriot Act (October 2001) that the Attorney General develop an entry/exit tracking system and a biometric standard—U.S. officials are demonstrating a firm commitment to implementing this measure on the land border by the end of 2004; and
- U.S. restrictions on Canadian transportation companies handling explosives (which may be inconsistent with U.S. obligations under NAFTA): Canada has been actively engaging the U.S. Administration to ensure that it recognizes the costs and challenges of implementing such measures. We are also continuing to monitor other initiatives that may affect legitimate cross-border flows of goods, investment and persons.

competitiveness initiatives, research and development programs, a boreal forest research consortium, and an awareness campaign in the United States.

The Government of Canada will continue to pursue unrestricted access to the U.S. market for Canadian softwood lumber as a top market access priority.

Wheat

On September 13, 2002, several U.S. wheat producer groups filed petitions with U.S. authorities seeking the imposition of anti-dumping and countervailing duties on imports of hard red spring wheat and durum wheat from Canada. Bilateral consultations under Article 13 of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures were held on October 1 in Washington. On October 23, the U.S. Department of Commerce initiated the requested anti-dumping and countervailing duty investigations. The U.S. International Trade Commission reached an affirmative preliminary injury determination with respect to both products on November 19. On March 4, 2003, the Department of Commerce issued its preliminary determinations in the countervail case, find two countervailable subsidies out of a range of programs examined. Provisional duties of 3.94% were announced for imports of Canadian durum and hard red spring wheat. The Canadian government will continue to defend its wheat sector policies for the duration of the investigations.

U.S. Farm Bill

Canada has expressed serious concerns about the Farm Security and Rural Investment Act, otherwise known as the Farm Bill, particularly the increase in trade-distorting domestic support and the mandatory country-of-origin labelling requirements. The domestic support increases run counter to the agreed objective in the WTO agriculture negotiations to substantially reduce trade distorting domestic support. Canada is carefully examining the consistency of the Farm Bill measures with U.S. commitments under the World Trade Organization. We will continue to follow developments and make our concerns known to Congress and the Administration as the legislation is implemented.

Agricultural Subsidies

Canada is increasingly concerned about the high and rising levels of domestic support to agriculture in the United States, especially to grains and oilseeds production. This support contributes to the worldwide supply–demand imbalance that keeps prices down.

All WTO members are pursuing the objective of substantial reductions in trade-distorting domestic support, further to the WTO Ministerial Declaration in Doha; however, developments in the United States do not appear to be consistent with that undertaking. Similarly, all WTO members committed themselves in Doha to reductions, with a view to phasing out, of

CANADA'S ADVOCACY IN THE UNITED STATES

In May 2002, the government agreed to contribute $20 million to intensify advocacy in the U.S. for Canada's trade interests, particularly in the areas of softwood lumber, agriculture and energy. The bulk of the funding is a $17-million grant to the Forests Products Association of Canada to support the Canadian industry's advocacy and advertising efforts on softwood lumber. The aim is to make optimal use of all channels of influence to reach carefully selected decision makers, fighting irritants before and when they arise. DFAIT will work closely with other government departments and support enhanced advocacy by provincial and territorial governments, municipalities, parliamentarians, industry, academia and unions. In a similar vein, Agriculture and Agri-Food Canada is mounting a significant trade advocacy initiative, the predominant component of which will focus efforts on the U.S.

In the February 2003 budget, Finance Minister Manley announced spending of $11 million over the next two years to bolster Canada's representation and trade promotion activities in the United States.

all forms of export subsidies. Canada and many other WTO members take the view that we also need to address the export subsidy elements of other forms of export assistance, such as export credits, market promotion and development activities, and certain types of food aid. Canada also remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets for certain commodities.

Country-of-Origin Labelling

The Farm Bill creates new country-of-origin labelling requirements for beef, lamb, pork, fish, perishable agricultural commodities and peanuts sold at U.S. retail outlets. The legislation sets out very restrictive criteria that must be met before covered commodities can be labelled as originating in the U.S. Guidelines for an interim two-year voluntary period came into effect on October 11, 2002. These guidelines are scheduled to become mandatory as of September 30, 2004.

The new U.S. legislation requires U.S. retailers to display country-of-origin information at the final point of sale to consumers for all (imported and domestic) covered commodities. Canada maintains that the law is fundamentally flawed and places onerous costs on industry with no real consumer benefits. Country-of-origin labelling may also result in price distortions that would hurt all sectors of the red meat industry, and compliance costs could reduce the North American industry's competitiveness on world markets by increasing its overall cost structure. The Canadian government, in partnership with provinces, industry and U.S. allies, will continue advocacy efforts in the U.S. in order to build awareness of the disruption that the country-of-origin labelling provision will cause should it become mandatory and to urge that the provision be repealed.

Sugar-Containing Products Monitoring Process

Over the last several years, Canada has intervened with the U.S. Administration and members of Congress to express concerns over U.S. attempts to legislate increased trade restrictions on sugar syrups and sugar-containing products. Of particular concern was the proposed Breaux-Thomas amendment attached to the 2002 U.S. Trade Promotion Authority Bill. This amendment would have granted clear legal authority to the Secretary of Agriculture to halt imports of products deemed to be produced solely to circumvent U.S. customs law without regard to due process or U.S. international trade obligations.

The final provisions in the 2002 Trade Act did not include language enabling the Administration to halt imports of products deemed to be circumventing U.S. customs law. Instead, the Act directs the Secretary of Agriculture and the Commissioner of Customs to establish a monitoring program to identify existing or likely circumvention of the tariff rate quotas in Chapters 17, 18, 19 and 21 of the Harmonized Tariff System. These chapters cover a wide range of products including cocoa preparations, sugar confectionery, cereal preparations, pastry cooks' products, soups, sauces and ice cream. The Secretary and Commissioner are to report their findings to Congress and the President, including information on developments and trends in trade in the covered products, as well as indications of possible circumvention. The Secretary and Commissioner will also include recommendations for ending such circumvention.

We will watch the implementation of this monitoring system closely, to ensure that Canadian interests are protected.

Rules of Origin

On January 1, 2003, Canada and the United States implemented measures to liberalize the NAFTA rules of origin applicable to seven products, including alcoholic beverages and petroleum/topped crude oil. The changes will become effective in Mexico following ratification by the Mexican Senate later in 2003. These changes, requested by industry associations in Canada, the United States and Mexico, will make it easier for exporters to meet the rules of origin and benefit from duty-free treatment under NAFTA. This will increase the competitiveness of Canadian exporters, in particular the petroleum industry, which exported over $4 billion worth of petroleum oils to the United States in 2001.

Electricity

As outlined in the U.S. National Energy Policy (Cheney Report), the U.S. Administration supports increased cross-border trade in electricity and reform of domestic mechanisms affecting trade. Congressional efforts to restructure the sector and implement Administration initiatives remain stalled by concerns arising from California's failed deregulation and disagreement over federal and state jurisdiction. Canada continues to strongly oppose proposals for U.S.-imposed, continent-wide systems reliability standards. Rather, it favours an industry-based, binational self-regulating reliability organization, which would develop reliability standards while preserving the respective authority of Canadian and U.S. regulators. Another issue with the potential to affect trade in electricity is the new reciprocity provisions under development in U.S. regulations; Canada continues to raise concerns about these provisions.

Canada remains concerned over proposals in recent U.S. federal and state legislation to exclude Canadian-origin renewable energy resources and hydroelectric power from U.S. renewable energy programs. Canadian advocacy in this sector has raised U.S. awareness of a North American electricity market and the impact that discriminatory measures could have on this market. Canada continues to monitor developments in U.S. renewable energy standards.

While ongoing restructuring may create risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market, opportunities for increased trade are also available, influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand.

Pipeline Subsidies

Canada is concerned over proposed subsidies for a new pipeline to bring natural gas from Prudhoe Bay, Alaska, to the "lower 48" states. Any floor price or loan guarantees to industry would affect the economics of a pipeline route, distort energy markets and negatively impact Canadian projects in the Mackenzie Delta.

Canada strongly supports natural gas development in Alaska, and we are necessarily partners in that development because any pipeline from Alaska to the lower 48 states must go through Canada. However, the private sector should ultimately decide on the nature and timing of such a pipeline. As well, in Canada's view the private sector is best suited to decide its route, subject to regulatory and environmental review procedures. The Bush Administration has also adopted a route-neutral position on the Alaska pipeline project.

Hemp Products

On October 9, 2001, the U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) published interpretative, proposed and interim rules regarding hemp foods and oil. These rules, which were to be effective immediately, banned hemp food products that use ingredients (hemp seed or oil) containing any THC (tetrahydrocannabinol) and required hemp body-care companies to file for exemptions with the DEA to secure hemp oil imports. In April 2002, a hearing was held at the U.S. Court of Appeal for the Ninth Circuit to determine whether federal law may classify hemp food containing THC under the Controlled Substances Act (CSA). The case is being reviewed by a three-judge panel, and a final decision is expected in early 2003. The Canadian government is monitoring this situation carefully.

MONITORING DEVELOPMENTS AFFECTING CANADIAN INTERESTS

Record of Understanding on Agriculture

The December 4, 1998, Canada–U.S. Record of Understanding (ROU) and Action Plan has continued to contribute to the management of bilateral agricultural trade relations. The Consultative Committee on Agriculture established under the ROU continued to hold its periodic meetings in 2002, as did the Provinces/States Advisory Group. Intensified communications resulting from these meetings have helped both countries to better understand bilateral trade issues and have accelerated work to define solutions to emerging problems. The Consultative Committee on Agriculture also agreed to a renewed work plan to continue to address issues of bilateral interest.

Real benefits to both countries have resulted from these cooperative efforts. For example, Canadian and U.S. agencies responsible for regulating pesticides have agreed on work plans aimed at increasing information exchange and harmonizing their regulatory systems. Other positive aspects of the ROU include:

- the in-transit grain rail program, which moved 7,037 rail cars (about 650,000 tonnes) of U.S. wheat, barley and oats through Canada between January and October 2002, compared with 1.1 million tonnes in all of 2001, almost 700,000 tonnes in 2000 and about 650,000 tonnes in 1999; and
- the joint publication of data on U.S. and Canadian cattle inventories.

The Consultative Committee on Agriculture will continue to serve as a key mechanism to address agricultural trade issues in partnership with the provinces and key stakeholders.

Forest Certification

There is ongoing demand in the U.S. for forest products that are certified as having been manufactured using wood from sustainably managed forests. The Canadian forest industry is responding through increased certification of our forests. As of December 2002, more than 113 million hectares of forest in Canada had been certified under one of the four certification and environmental management systems available in the country. This performance is clear evidence of broad industry commitment to sustainable forest management, meeting customer needs and assuring Canadians that our forests are well managed.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned by any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product–related process and production methods. Also of concern are procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches. As well, Canada remains vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. We will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes. It is also Canada's view that a diversity of certification systems is necessary to reflect the variety of producers' circumstances and to safeguard against the risks associated with monopolies. In this context, Canada will continue to encourage and support the recognition of a diversity of forest certification systems.

Biosecurity Measures

On June 12, 2002, the U.S. Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act of 2002 was signed into law. The Act was designed to improve the ability of the U.S. to prevent, prepare for and respond to bioterrorism and other public health emergencies. In early February 2003, the Food and Drug Administration issued proposed regulations to implement the legislation. Written comments are due by April 4, 2003. The FDA plans to issue final rules by October 12, 2003, after considering the comments it receives, and to implement them on December 12, 2003. Canadian industry has raised concerns about provisions requiring the registration of foreign facilities that manufacture, process, pack or hold food for human or animal consumption (which also applies to U.S. domestic facilities), and requiring pre-notification to the FDA of foreign food product shipments before they enter the U.S. The Canadian government is consulting Canadian industry on comments to submit to the FDA. The government's submission will focus on how the FDA can meet its statutory obligations, while minimizing the potential trade impact on Canada.

Industrial Alcohol

U.S. regulations require that all industrial alcohol must pass through a U.S.-registered Distilled Spirits Plant (DSP) for testing to avoid an excise tax of $13.50 per proof gallon on all alcohol entering the U.S. market. Because most American manufacturers of industrial alcohol are already recognized as DSPs,

the regulations provide an unfair competitive advantage to U.S. producers, and enable U.S. DSPs to acquire privileged information about their Canadian competitors. Canada has informed the Office of the U.S. Trade Representative of our view that the DSP system is inconsistent with U.S. obligations under NAFTA and the WTO agreements with respect to national treatment and conformity assessment procedures. Discussions with the U.S. government are ongoing in an effort to resolve this issue.

U.S. State Taxation Issues—Pennsylvania

Canadian trucking companies and other entities face state taxation retroactive to 1992. Taxes will be assessed on the basis of business activity questionnaires prepared by the state. During 2002, in response to representations by the Consulate General in Buffalo and the Canadian Trucking Alliance, the state agreed to waive penalties and reduce retroactivity to 1997, or five years, for firms that voluntarily disclose their activity between September 1 and December 31, 2002. Questionnaires will be distributed early in 2003, including to some 700 Canadian firms already targeted to date.

Only income-based taxes are recognized by the Canada Customs and Revenue Agency as creditable against income tax in Canada. The imposition of taxes that are not based on income carries an element of double taxation that has a negative impact on Canadian companies with business in Pennsylvania. Moreover, Canada is also concerned over the retroactive imposition of taxes on a somewhat arbitrary basis, as there is evidence to suggest that the amount of tax claimed differs considerably among firms with roughly similar profiles and business volumes in the state.

Pennsylvania's Gross Receipts Tax was abolished in 1998, and the Capital Stock/Franchise Tax (called a "job killer" by a previous governor) is being phased out, but not until 2008 or 2009. Canada has made representations to the state that, in addition to our concerns above, the relatively small amount of tax claimed does not justify the significant administrative burden either for the state or for the firms involved. Canada will pursue the matter with the state's governor-elect early in the new year.

Marine Mammal Protection Act (MMPA)

The U.S. Marine Mammal Protection Act of 1972 prevents the import of most marine mammal products into the U.S., including Canadian seal products. The Act provides for a waiver system that allows the import of marine mammal products for specific purposes if the harvesting will not disadvantage the affected species or stock. However, because the U.S. certified Canada under the Pelly Amendment in 1996, U.S. officials cannot consider any MMPA waiver request from Canada.

Sealing is a legitimate use of a renewable resource. The populations are stable and not endangered (there are an estimated 5.2 million harp seals and 460,000 hooded seals in Canada). Canada believes that the MMPA and the certification of Canada under the Pelly Amendment are inconsistent with U.S. international trade obligations. We have communicated our concerns to the U.S. Administration and will continue to address this ban over the long term.

OTHER ISSUES

Customs and Administrative Procedures

Much of the work on customs and administrative procedures has been carried out through the related initiatives of the 30-point action plan of the Smart Border Declaration. Both Canada and the United States recognize that public security and economic security are mutually reinforcing, and we are working together to ensure a secure border that will not negatively affect the flow of legitimate trade and travel.

Canada and the United States have agreed to align, to the maximum extent possible, their customs commercial procedures. Using risk management tools and in partnership with the private sector, the Free and Secure Trade program will expedite the clearance of low-risk cross-border shipments by reducing information requirements and establishing dedicated FAST lanes where possible. The program became operational at the end of 2002.

Beginning in March 2002, Canada and the United States began cooperating on a new program to identify and screen high-risk marine cargo before it arrives in either country. Canadian customs officers are working in Newark and Seattle–Tacoma to target

containers arriving at those ports and ultimately destined for Canada. Likewise, U.S. customs personnel are doing the same work in Vancouver, Montreal and Halifax for containers that will be transhipped to the United States.

The NEXUS program, which expedites clearance for pre-approved, low-risk travellers, has been expanded to border crossings along the British Columbia–Washington border, as well as to all major border crossings in southern Ontario, Michigan and New York (by the end of 2002). The two countries continue to work together to develop common standards for using biometric identifiers such as fingerprints, facial recognition and iris scanning.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property rights can be barred from entering the United States by the U.S. International Trade Commission. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the U.S. International Trade Commission can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas non-U.S.–based importers may face proceedings both in the courts and the U.S. International Trade Commission.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights obligations. However, Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of intellectual property infringements. The Canadian government will continue to monitor specific cases closely, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations.

Systemic Trade Remedy Issues

Canada continues to monitor trade remedy developments in the United States in order to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. In this regard, Canada has made specific representations regarding clarification of U.S. Department of Commerce practices regarding duty assessments that could have serious adverse consequences for many Canadian exporters in future anti-dumping investigations. Canada has also provided comments on the U.S. import monitoring system for steel. Finally, we have made numerous representations to U.S. authorities on the so-called U.S. Byrd Amendment and have joined with other countries in initiating WTO dispute settlement procedures on the amendment.

Byrd Amendment

On October 28, 2000, President Clinton signed into law the Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and Related Agencies Appropriations Act, 2001. The Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000 (Byrd Amendment) was part of that Act. The legislation provides that domestic producers who support petitions for anti-dumping and/or countervailing duty investigations may be eligible to participate in the distribution of duties collected as a result of the imposition of anti-dumping and/or countervailing duty orders.

Canada believes that the amendment is a fundamental and misguided change in policy that could have unfortunate consequences for international trade in general and the administration of trade remedy law in particular. It also believes that these payments are not consistent with the WTO agreements governing anti-dumping and subsidies and countervailing measures. Accordingly, Canada, along with a number of other countries (European Commission countries, Australia, Brazil, Chile, India, Indonesia, Japan, Korea, Mexico and Thailand), has challenged the Byrd Amendment before the WTO.

On July 17, an interim panel report concluded that the Byrd Amendment is inconsistent with the WTO Anti-Dumping and Subsidies and Countervailing Measures agreements and therefore should be removed. The final report was circulated to all WTO members on September 16, 2002. On October 18, 2002, it was

appealed, but the WTO Appellate Body upheld the finding in a January 16, 2003, decision. The United States will have a reasonable period of time to comply with those findings.

U.S. Trade Remedy Investigations on Canadian Goods

In 2002, the U.S. initiated anti-dumping and countervailing investigations on two wheat products from Canada, durum wheat and hard red spring wheat. These investigations are ongoing. Also in 2002, U.S. authorities received a petition alleging dumping of cold-water shrimp from Canada. Following representations by the Canadian government to the U.S. Department of Commerce, the petitioners withdrew their complaint, which terminated the case. U.S. authorities also concluded their trade remedy investigations involving imports of tomatoes, mussels, wire rod and steel products into Canada. With respect to the anti-dumping investigation into tomatoes, the U.S. International Trade Commission found that tomato exports to the United States were not injurious to the domestic industry and terminated proceedings. The U.S. Department of Commerce terminated the anti-dumping investigation into mussels from Canada, after the petitioner withdrew the complaint. With regard to the anti-dumping and countervailing investigations into steel wire rod, the U.S. International Trade Commission, in making a final affirmative injury determination, confirmed the application of countervailing and anti-dumping duties on steel wire rod from Canada.

Finally, on March 5, 2002, President Bush announced that the United States would impose tariffs of up to 30% on a number of steel products, restricting offshore access for imports into the U.S. market. However, imports from Canada and Mexico were excluded from any restriction under the provisions of the North American Free Trade Agreement.

It is worth noting that the government continues to participate in the annual administrative reviews conducted by the U.S. Department of Commerce regarding the countervailing duties on Canadian magnesium. In addition, Canada is involved in the New Shipper Review for magnesium producer Magnola. Developments in NAFTA challenges, which have been launched as a result of duties imposed on Canadian exports of magnesium to the U.S., are also monitored by the government.

Government Procurement

Canada will continue to press the United States to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy America provisions. In addition, both longstanding and ad hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether to offer to open Canadian provincial and local government markets.

Small Business Set-Asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions under NAFTA Chapter 10 and the WTO Agreement on Government Procurement for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied may be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but it is typically an entity with fewer than 500 employees in a manufacturing firm (of up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for services firms—determined by NAICS (North American Industry Classification System) code. U.S. federal departments and agencies are not meeting their target of awarding 23% of contract dollars to small business. This has resulted in new directives on enforcement of the existing programs and may lead to pressure to create new programs. In addition, the U.S. government requires contractors and major subcontractors on projects worth more than US$500,000 to include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is concerned that the use of such subcon-

tracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the U.S. Administration on this matter. The U.S. Small Business Administration reports that "based on FY 2000 data, agencies are awarding approximately 38 percent of Federal procurement prime and subcontract dollars to small businesses." This represents a significant restriction of market access for Canadian business.

Buy America

Buy America provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by NAFTA or the WTO. Since these trade agreements require equal treatment of Canadian offers only on direct purchases by the U.S. federal government, a wide range of other federal government procurement contains Buy America provisions.

Buy America Provisions in Federally Funded Sub-Federal Procurement

Buy America provisions are attached by the U.S. federal government to federally funded sub federal procurement (i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations). Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded, but they are administered by state and local government or private sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Highway Administration (FHWA) and Federal Transit Administration grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on condition that U.S. material and equipment are used. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100% U.S.-manufactured. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to have 100% U.S. content and be 100% U.S.-manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must have 60% U.S. content, with final assembly occurring in the United States. The codification, in 1998, of a definition of "final assembly," which was formerly left to the discretion of the procuring organization, has resulted in a further narrowing of the opportunities for Canadian suppliers to participate in such projects.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products have 60% U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local levels. For example, in 2000, New York State amended legislation resulting in the addition of Ontario and Quebec suppliers to a list of several U.S. states whose suppliers are excluded from New York State procurement. Ontario and Quebec suppliers were removed from this list in 2001. In addition, many U.S. federal government Buy America provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences. Canada will continue to press for elimination of U.S. state and local level preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Regulations in civilian and defence procurement, which can affect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and certain acquisition procedures that appear to limit Canadian participation. These include simplified acquisition procedures for all procurement under US$100,000 and those used for commercial items to a value of US$5 million. Recent legislation regarding procurement by the Department of Homeland Security broadens the use of simplified acquisition procedures. Canada is also concerned about the propensity of U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into legislation, such as

appropriations acts, on an ad hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Financial Services

The Gramm–Leach–Bliley Act, passed in 1999, is the most important piece of financial services legislation enacted in the United States in decades. The Act allows foreign financial institutions to become financial holding companies and to engage in activities that they could not engage in before. With respect to the cross-border provision of services, Canada continues to seek a level playing field in securities, and it continues bilateral discussions with the United States on this. Further, as required under NAFTA, Canada, the United States and Mexico meet annually to address financial services issues.

The U.S. government response to recent high-profile corporate failures was the Sarbanes–Oxley Act of 2002. It is sweeping legislation designed to promote confidence in U.S. capital markets. The Canadian government has expressed its concerns about certain provisions of Sarbanes–Oxley and is closely following the development of related rules by the U.S. Securities and Exchange Commission.

Telecommunications

Some Canadian services providers have, in the past, encountered problems and lengthy delays in obtaining licences to provide telecommunications services in the United States. Consequently, Canada will continue to carefully monitor U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian services providers are subject to timely and transparent licensing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Canada's particular concern relates to the "U.S. build" requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels. These restrictions, coupled with the defence-related prohibitions of the Byrnes–Tollefson Amendment (which precludes the acquisition and repair of ship hull structures by non-U.S. entities), limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Canada will continue to use every appropriate opportunity to raise the issue of the U.S.-build requirement in international forums dealing with maritime transportation.

Temporary Entry

Cross-border trade and the facilitation of temporary entry to the United States remain priority issues for trade in services. Canada continues to discuss broader border management issues on an ongoing basis with Canadian services providers and the United States, through a variety of bilateral mechanisms including the Shared Border Accord, Border Vision and the Canada–U.S. Partnership.

In a Federal Register notice dated October 11, 2002, the U.S. Immigration and Naturalization Service announced its proposal to implement final rules applicable to Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act of 1996. These final rules would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the United States on a permanent basis. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. Canada has provided comment to the U.S. Immigration and Naturalization Service, indicating its concerns about the pending implementation of final rules on Section 343 and its view that the duplicative certification requirements of Section 343 violate U.S. obligations under NAFTA. Canada continues to pursue the issue.

Standards-Related Measures

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee on Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees (automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling) also provide excellent forums for trilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international forums.

Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to upgrading or modernizing U.S. sub-federal standards measures to better accommodate the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

Mexico

Overview

Mexico, through its strategic trade liberalization policy initiated in the early 1990s, has now established a wide network of agreements that provide preferential access to over 30 countries, including those of North America and the European Union. According to the World Trade Organization, in 2001 Mexico was the 12th-largest exporter of merchandise in the world and the largest exporter in Latin America.

Under the Fox Administration, Mexico is continuing its support for trade liberalization. It is playing a key role in international developments: presiding over the APEC process in 2002, hosting the final leg of the FTAA negotiations in Puebla beginning in the spring of 2003, and hosting the fifth WTO Ministerial Meeting in Cancun in September 2003. Mexico has also entered into major new bilateral free trade negotiations with Japan, where agriculture will be at the centre of discussions. According to Mexican officials, the agreement should be in force by January 2004.

A new feature of the Fox Administration's trade and investment development policy has been a focus on extending the benefits of trade and investment liberalization to sectors that so far seem to have benefited less, in particular small companies located away from the traditional Mexican business centres. This focus has been given new impetus by the lobbying of domestic protectionist forces, which has intensified following the elimination of almost all customs duties between Mexico and its NAFTA partners on January 1, 2003.

Implemented in 1994, NAFTA has spurred Mexican economic and trade development. In 2001, more than 88.5% of Mexico's total merchandise exports went to the U.S. market. Canada–Mexico two-way trade soared from $5.6 billion in 1994 to $15.1 billion in 2002; in the same period, Canadian exports to Mexico more than doubled from $1.1 billion to $2.4 billion. Canada is Mexico's second-largest export market and trading partner.

In 2001, Mexico was the top destination for foreign direct investment in Latin America with US$24.7 billion. Mexican investment in Canada remains low at $138 million in 2000. Canadian investment, however, has more than tripled since 1994, reaching $4 billion in 2001. More than 50% of Canadian investment is in manufacturing.

Continued market expansion and increased penetration potential will keep export attention focused on priority sectors, including energy equipment and services, agri-food, automotive and auto-related industries, environmental technologies, safety and security, and information and communications technologies.

Market Access Results in 2002

- As scheduled under NAFTA, on January 1, 2003, all customs duties were eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico, except for tariffs on beans and corn, which will be eliminated in 2008, and on sugar, dairy, poultry and egg products, which were excluded from the agreement with Canada.
- Minister Pettigrew led a Canadian Trade Mission to Mexico City and Monterrey and met with Mexican government counterparts on various bilateral trade issues.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue representations for a complete resumption of Canadian exports of seed potatoes to Mexico and monitor key aspects of Mexican domestic policy that may have an impact on Canadian exports, such as the ongoing development of a Mexican policy on genetically modified organisms and the implementation of Mexico's new agricultural support policy.
- Monitor the development of new Mexican mandatory regulations and their implementation, providing advice to Canadian exporters and lobbying the Mexican government, when necessary, on behalf of Canadian export interests.
- Monitor customs-related developments at the U.S.–Mexico border that may impact on Canadian exporters and provide timely assistance to Canadian companies with regard to exporting across this border. As well, monitor the implementation of the opening of the U.S.–Mexico border to cross-border trucking services, providing assistance to Canadian services providers and ensuring fairness for Canadian exporters.
- Work with Canadian professional associations to expand members' access to the Mexican market, in particular access for engineers, actuaries and plant pathologists.
- Assist Canadian suppliers with respect to the application of NAFTA Chapter 10 by Mexican government agencies and publicly owned companies, as well as monitor and lobby the Mexican government with respect to any identified systemic problems with Mexican government procurement.
- Continuing engagement on the NAFTA Chapter 11 clarification initiative.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Seed Potatoes

In December 2000 and January 2001, Mexico imposed bans on imports of New Brunswick and P.E.I. potatoes for alleged phytosanitary reasons. In late 2001, a Canada–Mexico technical working group was formed to make recommendations to resolve the dispute. The technical working group has been unable to reach agreement on recommendations, and the two sides are now referring the matter to a third-party reviewer. In January 2003, Mexico imposed a ban on the import of Alberta potatoes, also for alleged phytosanitary reasons. Canadian officials are raising this issue at the technical level with their Mexican counterparts.

Processed Food Certification

Canada and Mexico agreed at the September 2000 meeting of the WTO Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures to hold bilateral discussions on Mexico's certification requirements for processed food. The process was simplified through the use of the manufacturers' certificate; however, the situation has once again become complicated. The processed food certification issue is currently being managed at a technical level between Canada and Mexico.

Dry Beans

Under NAFTA, access for Canadian dry beans in the Mexican market is limited by a tariff rate quota (TRQ). Mexico produces over 1 million tonnes of beans per year and imports some 125,000 additional tonnes, of which the U.S. supplies approximately 90% and Canada supplies 3%. The overall quota will increase slightly each year until 2008, when beans will have open access to Mexico. Beans may also be imported under the emergency quota, which is controlled by the Mexican government and depends on the domestic production of beans. The majority of the emergency quota tends to be allocated to the U.S. Canadian exporters are concerned with the current TRQ and the ratio of U.S. quota to Canadian quota. The ability to fill the quota has been affected both by uncertainty associated with delays in quota allocation and by the resulting short time frame for delivery of product to the market. Canada is pressing for increased transparency and predictability in the Mexican auction system and also seeks to increase access for Canadian beans under the emergency quota.

In late January 2003, Mexico arbitrarily suspended imports of dry beans from both Canada and the United States, contrary to its NAFTA and WTO obligations. Canada has been making high-level representations objecting to the ban, but the issue remains unresolved.

High Fructose Corn Syrup

On January 2, 2002, the Mexican government introduced a point-of-sale tax on soft drinks containing sweeteners other than cane sugar. This tax effectively closed the door to exports to Mexico from Canada's primary high-fructose corn syrup producer, because soft drink manufacturers in Mexico switched to cane sugar as their principal sweetener. On March 4, 2002, President Fox announced a seven-month suspension of the tax to allow the government to put into place its new National Sugar Policy. However, on July 12, 2002, the Mexican Supreme Court ruled that the delay was unconstitutional. The tax was reinstated on July 17, 2002, and subsequently reconfirmed in the 2003 budget. Canada has made several representations to Mexico outlining its concerns regarding the tax and will continue to follow the issue closely and intervene as necessary.

Border Clearance

Many Canadian exporters are reluctant to enter the Mexican market because of Mexico's complex and evolving import regulations for agri-food products. Canada currently employs a border clearance representative to assist with border clearance of agriculture and agri-food products at the Nuevo Laredo–Laredo crossing. This border crossing is the second-busiest border crossing in North America.

Mandatory Technical Regulations

Mexico maintains an elaborate system of mandatory technical regulations known as NOMs. Under the system, standards development is coordinated by the trade and industry ministry, Economia. Each year, Economia issues a national standardization plan that outlines areas where ministries intend to amend or add technical regulations and standards. Canada will monitor the development of new Mexican mandatory regulations.

Regulation of Biotechnology

Mexico is establishing a legal framework for the regulation of biotechnology and products derived from it. The Mexican government has set up an interdepartmental consultative mechanism (CIBIOGEM) on biosecurity and genetically modified organisms, and several GMO-related regulations and laws are under development. One of these laws is an overall framework law that will incorporate elements from existing regulations and form the basis for other biotech regulations.

Canada is concerned that the new regulations will impose an onerous approvals system for the development and marketing of the products of biotechnology. Canada supports the need for an effective, science-based regulatory framework for the products of biotechnology, and we are committed to working with Mexican officials to ensure the compatibility of Mexico's biosafety regulatory framework with NAFTA and WTO provisions.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

Professional Services

Under NAFTA Chapter 12 (cross-border trade in services), the engineering professions of the three NAFTA parties signed a mutual recognition agreement (MRA) in 1995 on the licensing and certification of engineers. However, this agreement remains to be implemented. In the absence of consensus among U.S. engineering interests, the Canadian Council of Professional Engineers and the Canadian provincial associations have decided to implement the MRA with Mexico and with the State of Texas. Discussions on the technical details of implementation are expected to be completed in 2003.

Under NAFTA Chapter 16 (temporary entry for business persons), the addition of actuaries and plant pathologists to the list of professions is in the process of being finalized.

Canada will continue to work with other interested Canadian professional associations to expand their access to the Mexican market.

OTHER ISSUES

Government Procurement

The Canadian government will continue to assist Canadian exporters on a case-by-case basis with difficulties related to procurement by Mexican government agencies and public companies. Procurement by Mexican entities listed in NAFTA Chapter 10 is governed by the disciplines of this chapter; however, Mexico negotiated a blanket exemption for US$1 billion per year of government procurement (which increased to US$1.2 billion on January 1, 2003).

Mexico also negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period. As of January 1, 2003, PEMEX and CFE percentage set-asides have been eliminated; US$300 million per year applies.

Trade Data Reconciliation

The statistics produced by countries on their merchandise trade with the rest of the world frequently differ from the statistics published by their trading partners. These differences reflect legitimate conceptual differences between import and export statistics, as well as possible errors. The *Merchandise Trade Reconciliation Canada–Mexico 2000–2001* report produced by Statistics Canada and the Mexican agency INEGI shows a discrepancy of over $4 billion between what Statistics Canada reports as exports to Mexico, and what INEGI reports as imports from Canada. The major factor contributing to this gap is transshipment or indirect trade through the United States. The implication is that Canada's actual exports to Mexico may be greater than the reported figures.

Free Trade Area of the Americas (FTAA)

Canada is one of the 34 democratic countries of the hemisphere engaged in negotiating the Free Trade Area of the Americas. Launched in 1998 at the second Summit of the Americas in Santiago, the FTAA negotiations hold the potential to create the world's largest free trade area, with more than 830 million people and a combined gross domestic product of about $19.7 trillion. The FTAA will build on Canada's free trade ties with the United States, Mexico, Chile and Costa Rica, and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. The FTAA will coexist with pre-existing agreements such as NAFTA. This means that Canada's trade with the United States and Mexico will continue to be governed by NAFTA. The FTAA would substitute for NAFTA in these relations only if all three parties agreed. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region is already a $3.8-billion export market for Canada, and it is the destination for $67.4 billion in Canadian direct investment (representing 17.3% of Canada's total direct investment abroad). The negotiations are to conclude by January 2005.

The origins of the FTAA initiative date back to the first Summit of the Americas, held in Miami in December 1994. The summit process was established to strengthen cooperation among the community of nations in the Americas, with the objective of promoting prosperity, democracy and development throughout the hemisphere. Detailed plans of action were endorsed by leaders at the Miami, Santiago and Quebec City summits, addressing education, democracy and human rights, economic integration and free trade, poverty and discrimination, and the environment. At the Quebec City Summit, it was also agreed that the draft negotiating texts of the FTAA would be made public. The texts were released following the April 2001 Ministerial Meeting in Buenos Aires, and again at the conclusion of the November 2002 Ministerial Meeting in Quito.

The FTAA is the most visible element of the summit process, but its principal objectives (growth and development through enhanced economic integration) are ultimately intended to reinforce the broader objectives of the process. Canada continues to play a significant role in the broader summit process, having hosted the third Summit of the Americas in Quebec City in April 2001.

Canada's leadership role as first chair of the FTAA negotiations was seen as a key opportunity to demonstrate our commitment to strengthening ties within the hemisphere, as well as to further the trade liberalization agenda. By the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress had been realized and the groundwork laid for the next phase of the negotiations. The second phase of the negotiations, chaired by Argentina, concluded with the Ministerial held in Buenos Aires in April 2001. Chairmanship of the FTAA process was then transferred to Ecuador on May 1, 2001. Ecuador's chairmanship concluded on November 1, 2002, at the end of the seventh Ministerial Meeting in Quito. At this point, the United States and Brazil became co-chairs of the FTAA process, and they will remain so until the end of the negotiations.

Canada is working closely with the Brazilian and U.S. co-chairs to advance the negotiations. Canada currently chairs the Negotiating Group on Dispute Settlement and is vice-chair of the Negotiating Group on Subsidies, Anti-Dumping and Countervailing Duties. Logistical support for the negotiations is provided by an Administrative Secretariat. It will be relocated from Panama City, Panama, to Puebla, Mexico, as of March 2003.

FTAA Results in 2002

- Sectoral market access negotiations began on schedule in May 2002.
- Production (by negotiators, carrying out ministers' instructions) of a draft, square-bracketed text of the various issue areas of the FTAA Agreement for ministerial review in Quito on November 1, 2002.
- Re-commitment by ministers to conclude negotiations by January 2005 and implement the agreement by no later than December 2005.
- Agreement on and public release of the second draft negotiating texts of the FTAA Agreement.
- Provision of negotiating instructions and time lines for the negotiating groups for the final phase of negotiations.
- Approval of a conceptual framework for technical cooperation, called the Hemispheric Cooperation Program.
- Recognition, for the first time in the FTAA negotiations, of the external context of the FTAA, specifically labour and the environment.

Canada's Objectives in 2003

- Advance agreement on an integrated draft text of the FTAA Agreement.
- Continue to make progress in the market access negotiations.
- Advance the development of an institutional structure for the FTAA.
- Seek support among our FTAA partners for specific reference to the Organization of American States (OAS) Democratic Charter in the FTAA.
- Continue to enhance, through active engagement in the FTAA Committee on the Participation of Civil Society, the participation of civil society in the FTAA process.
- Continue to ensure transparency in the FTAA process, through regular consultations with the provinces and by enabling public access to information and documents on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site.

Mercosur

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay established the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 through the Treaty of Asuncion. Mercosur provides for the free circulation of goods, services, capital and labour; a common external tariff; and harmonized macroeconomic and sectoral policies by 2006. With 215 million consumers (compared with 400 million in NAFTA), this customs union was Canada's second-largest export market in South America in 2002. That year, trade decreased with Argentina and Uruguay, as Canadian exports totalled $824 million compared with $1.1 billion in 2001. However, increased trade with Brazil and Paraguay offset this decline, and overall trade with Mercosur remained unchanged relative to 2001 at $3.1 billion. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment and information technology, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Canadian foreign direct investment is concentrated in the aluminum, oil and gas, mining, power generation, telecommunications equipment and services sectors and has increased significantly in recent years. In 2001, Canadian FDI was estimated at $11.1 billion for the Mercosur countries and an additional $5.6 billion for Chile, an associate member.

Brazilian exports to their Mercosur partners have decreased from US$9 billion in 1997 to US$6.4 billion in 2001. Imports from other Mercosur countries to Brazil decreased by US$2.5 billion over the same period. Brazil's total exports were US$58.2 billion in 2001, of which Mercosur represented only 11%. Mercosur represented 17% of Brazilian imports (US$55.6 billion in 2001). Year-to-date figures for September 2002 reflect similar trends.

Partially harmonized common external tariffs were implemented in 1995, and already about 90% of all internal trade is duty-free. With the worsening economic situation in Argentina, there has been considerable debate on how the Common External Tariff should be maintained. The remaining exceptions to the Common External Tariff are to be eliminated by 2006. In 2000, after months of difficult negotiations, Brazil and Argentina concluded the process of reviewing the Brazil–Argentine automotive agreement. The new agreement provides for the establishment of free trade in 2006. Until then, the automotive trade will continue to be administered, following a "flex coefficient" by which Brazil and Argentina are allowed to deviate from the strict exporting balance ratio. The flex coefficient for 2002 is 2.0, which means that one country is allowed to export US$2 in vehicles from the other country for each US$1 in vehicles it imports. In 2003, the coefficient will be 2.2, increasing to 2.4 in 2002 and to 2.6 in 2005; there will be free trade in 2006. As trade in automobiles and auto parts comprises at least 30% of intra-Mercosur trade, this is an important agreement. Mercosur and associated countries (Chile and Bolivia) have also recently reached an agreement regulating the free movement of people and labour.

Mercosur is engaged in an expansive external trade agenda that includes negotiating closer ties with the Andean Pact, the European Union (EU), Mexico, South Africa and the United States, on the one hand, and a dialogue with Canada, China, the European Free Trade Association, Israel and Japan, on the other. Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Although Chile and Mercosur were to have deepened their discussions with respect to Chile's full participation in the bloc, the timing is now unclear in view of Chile's bilateral free trade negotiations with the United States. Further integration of Chile into the Mercosur trading bloc is problematic, because Chile has a significantly lower import tariff structure: 9% on average compared with Mercosur's 14%.

Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation. Offers have been made on both sides, and these are currently being reviewed. Market access for Mercosur agricultural products remains a key condition for significant progress in these discussions. Mercosur countries have also engaged on free trade talks with South Africa, with significant bilateral trade in automotive parts being a key area of convergence. As well, in July 2002, Mercosur and Mexico concluded

negotiations on the establishment of a framework automotive agreement, which includes progressive tariff liberalization on autos and auto parts and is to be completed by July 2011. Mercosur also intends to launch in the near future negotiations of a free trade agreement with Mexico, which would encompass the already-concluded automotive agreement.

Mercosur is also devoting a lot of effort to concluding a free trade agreement with the Andean Community. However, some pending issues such as treatment of sensitive products, rules of origin and the agricultural sector represent significant challenges to be overcome. Furthermore, Mercosur is envisioning the launching of trade negotiations with CARICOM and the Central American Common Market. In addition to all these sub-regional initiatives, Mercosur is fully engaged in the FTAA negotiations, and so far has displayed significant cohesion during the negotiation process.

The most serious trade dispute between Mercosur members related to trade in chicken between Brazil and Argentina. It was resolved when Argentina revoked regulations providing for anti dumping penalties against imports of Brazilian chicken and Brazil suspended a formal complaint it had launched against Argentina through the WTO's dispute settlement process.

Despite widely publicized internal problems, Mercosur member countries consider Mercosur's political and economic achievements to date to be substantial. In addition, Luís Inácio Lula da Silva, the newly elected President of Brazil, has signalled his commitment to strengthening Mercosur. Nevertheless, various factors point to challenging days ahead. These include the ongoing economic and political difficulties in Argentina; the sharp devaluation of the Brazilian real and Brazil's elevated level of country risk; discontent in Paraguay and Uruguay over the level of Mercosur's Common External Tariff; and the inability of Mercosur member countries to negotiate bilateral free trade agreements among themselves.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada–Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA meeting in Toronto in November 1999. At that meeting, a proposal was made to form two committees: one to study customs and technical cooperation and a second to study best practices in trade development and promotion.

In addition, it was agreed that the Business Advisory Council established by the TICA would provide the mechanism for business representatives to provide input directly into the Canada–Mercosur trade and investment relationship. Canada has held meetings with business representatives (in Calgary, Toronto and Montreal) to seek input on the most beneficial activities that might be engaged in under the TICA. As a follow-up, the Canadian Council of the Americas successfully organized a meeting of the Business Advisory Council in Buenos Aires, Argentina, on April 3, 2001, on the margins of the FTAA.

On November 21, 2001, the TICA Consultative Group, consisting of senior trade officials, met in Montevideo, Uruguay, to determine the next steps of a Canada–Mercosur action plan under the TICA. The group agreed on a work plan covering issues related to trade development, agriculture (SPS and regulatory measures) connectivity and ways of strengthening customs procedures. Although work exchanges have continued on connectivity, and preparatory work is being done on customs cooperation, the next meeting has not yet been scheduled. With respect to agriculture, work is currently done mainly at the bilateral level.

BRAZIL

Overview

During 2002, Brazil's efforts to strengthen its economy were hampered to a large degree by regional economic problems. The continuing Argentine economic and political crisis, its subsequent and continuing effects on Mercosur and Uruguay, the global economic slowdown, the negative effects of terrorism on the airline market in general, and the uncertainty over Brazilian elections combined to limit growth. As a result, GDP growth in 2002 was only 1.5% and forecast GDP growth this year has been adjusted downward to between 1.5% and 2.0%.

The economy is recovering slowly following a 3.9% year-to-year drop in industrial activity over 2001, due primarily to the energy crisis in that year. International Monetary Fund (IMF) targets for the primary surplus were met in 2001 and should be achievable again in 2002. A new status report should be produced shortly. The IMF is optimistic about its revised targets for 2003 and Brazil's ability to meet them. It is expected that Brazil will continue to be committed to and will meet IMF obligations under the new PT (Workers Party) government. However, the sustainability of Brazil's public debt has come under scrutiny in international markets as a result of the Brazilian real having lost more than 35% of its value against the U.S. dollar since January 2002. (Most of that decline has occurred since May, in anticipation of the election of a left-of-centre government in October.) In addition, lenders began demanding interest rate premiums and shorter debt maturities. In contrast to earlier forecasts of price stability, it is now anticipated that inflation will rise if the currency does not recover and interest rate pressures fail to ease. In response to the currency devaluation, imports dropped sharply and exports began to rise starting in mid-year. As a consequence, a trade surplus in excess of $10 billion is expected this year. At the same time, however, business activity continues to be dampened by very high interest rates.

Another impact of the political transition that started in October has been delays in investment as the international business community awaits for the new government to signal its policy direction. Should the currency recover and interest rates moderate, conditions should become more favourable for economic recovery, and concerns about Brazil's debt will likely ease. Although the situation is improving, the signals from the new government during its first six months in office and at its first IMF meeting in February will be critical. Although the real remains weak against the U.S. dollar relative to 2001 levels, and interest rates are still very high, Brazil remains one of the most attractive long-term markets for FDI, with inflows of US$23 billion in 2001 and an expected US$18–20 billion this year.

The weaker real, severe competition from Brazil's large and growing manufacturing sector, and active export activity from the European Union, in concert with many import trade barriers, have combined to reduce Canadian export prospects in the medium term. Canadian exports for 2001 declined 13% from the same period in 2000, and this trend is expected to worsen in the near term. Despite reduced expectations for the performance of the Brazilian economy, however, longer-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

Market Access Results in 2002

- Canada and Brazil signed and implemented an agreement covering mutual recognition of their poultry inspection systems, thereby permitting trade between the countries in poultry products to begin in 2002.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue representations concerning the levying of duties and charges on imports that are not consistent with Brazil's international trade obligations, such as Brazil's Merchant Marine Renewal Tax, which imposes a 25% tax on the ocean freight of imported goods.
- Continue representations seeking changes to Brazil's newly implemented restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes which Canada believes are trade restrictive and inconsistent with international principles and practices.
- Continue monitoring how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian imports to ensure that its implementation is consistent with Brazil's international trade obligations.

- Monitor closely the implementation of Brazilian Instrucao Normativa (IN) 34, which requires pest assessments for all plant products imported into Brazil, so as to ensure that Canada's historical trade is not disrupted due to plant risk assessments.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

Merchant Marine Renewal Tax

Canada has raised concerns about the imposition of duties and charges on imports that are not notified in Brazil's WTO schedule, such as the Merchant Marine Renewal Tax, with its potential trade-restricting and trade-distorting effect. The amount of this tax is 25% of the ocean freight of imported goods. Since the tax does not apply to domestically produced goods, or to goods imported over land from neighbouring countries, Canada considers that it violates both the national treatment and most-favoured-nation obligations of the GATT. Also, in many cases where Brazil's applied tariff is within the level of its WTO binding, the combination of the Merchant Marine Renewal Tax and the applied tariff exceeds the WTO binding.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree No. 2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the World Trade Organization. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, freight costs, costs related to loading and unloading the merchandise, and costs of freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise.

In practice, 80% of goods enter Brazil under the automatic licensing system (SISCOMEX) introduced in 1997. The remaining 20% of goods (normally goods subject to health and phytosanitary requirements) require approval and are reviewed by the respective decision-making ministries. While Brazil has hailed SISCOMEX as a significant step forward in streamlining customs procedures, many current and potential exporters find the system cumbersome and inflexible.

Canada will continue to monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to ensure that this is consistent with Brazil's international trade obligations.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

In 2002, the Canadian Food Inspection Agency and its Brazilian counterpart agreed on the sanitary conditions under which bilateral trade in certain poultry products could begin. The agreement took effect on August 1, 2002. Canadian exporters can now ship chicken meat to Brazil, and Brazilian exporters can ship broiler chicken meat to Canada.

Seed Potatoes

In 2001, Brazil notified the WTO Sanitary and Phytosanitary Committee that it had implemented new restrictions on the maximum levels of quarantinable non-regulated pests on seed potatoes and had established maximum levels for physiological defects. The measure took effect in November 2001.

Brazil's requirement to include quarantinable non-regulated pests among export certification criteria is inconsistent with internationally agreed principles and practices. Canada has objected and will continue to press Brazil not to implement those provisions of concern to Canada.

Plant Products Pest Risk Assessments

In 2002, Brazil published *Instrução Normativa* (IN) number 34, which requires pest risk assessments (PRAs) for all plant products imported into Brazil. The IN took effect on November 27, 2002.

Canada sought, and received, assurances that Canadian historical trade would not be disrupted pending completion of the PRAs. Canada has supplied the necessary technical data for the PRAs and will continue to monitor the situation closely.

Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO members that it had withdrawn a market access concession of 750,000 tonnes of duty-free imports of wheat from its WTO schedule and would begin applying a duty, currently set at 12.5%, to wheat imports. As the largest non-preferential exporter of wheat to Brazil at that time, Canada notified its claim of "principal supplying interest" in order to safeguard its right to compensation from Brazil for the non-implementation of this concession and the raised tariff. Since that time, Canada and Brazil have held a series of consultations but have not yet agreed on a settlement. Canadian exports of wheat to Brazil in 2001 were valued at $7.2 million, a decrease of 72% from the previous year.

Regional Aircraft Dispute

Canada first expressed concerns about PROEX, a Brazilian export finance program, in 1996. Since 1998, the WTO Dispute Settlement Body (DSB) has issued five rulings that PROEX subsidies for regional aircraft violated Brazil's WTO obligations and had to be modified. In August 2000, following a breakdown in bilateral negotiations, Canada received authorization from the WTO to retaliate against Brazil by imposing countermeasures of up to $344.2 million per year, or a total of $2.1 billion. To date no retaliatory measures have been implemented given Canada's preference for a negotiated, long-term solution to this issue.

In January 2001, Canada announced proposals to provide Canada Account financing to assist Bombardier in securing regional jet sales to Air Wisconsin. The financing terms offered to Air Wisconsin matched terms proposed by Brazil on behalf of the Brazilian regional jet manufacturer, Embraer. Responding to Canada's matching strategy, Brazil initiated a challenge at the WTO, alleging that Canada Account financing of the Air Wisconsin transaction constituted a prohibited export subsidy. The DSB issued its report in January 2002. Most importantly, the DSB found that Export Development Canada's Canada and Corporate Account programs, as well as the Investissement Québec program, are compliant, in principle, with Canada's WTO obligations. However, the financing of the Air Wisconsin transaction and of four smaller transactions was found to be in contravention of WTO rules. In early 2003, Brazil received authorization from the WTO to retaliate against Canada by imposing countermeasures of up to $385 million. At the same time, the Brazilian government has stated that it does not intend to use the countermeasures awarded to it, preferring instead to work toward a mutually satisfactory resolution to this dispute.

Canada has pursued negotiations as the most effective means of resolving the dispute and of maintaining a productive bilateral relationship with Brazil. The key element of any final agreement, from Canada's perspective, remains the establishment of a financing framework for regional aircraft that eliminates government-supported financing from an airline's purchasing decision. In early 2002, negotiations resumed in earnest, with six meetings that year. Negotiators on both sides agree that while a significant amount of work remains before an agreement is reached, the parties are slowly converging on a common position.

ARGENTINA

Overview

The administration of former President Fernando de la Rua devised various policies to energize the flagging economy, which has shrunk more than 10% since 1998. In particular, the government introduced competitiveness programs to provide tax and financing incentives to exporters and specific economic sectors (such as transportation, construction and agriculture). One of these measures involved the creation of an export peso (a hybrid of the U.S. dollar and the euro, providing a subsidy to exporters). It also greatly altered the tariff structure originally shared with Brazil, Paraguay and Uruguay (the Mercosur Common External Tariff) by raising tariffs on consumer goods to 35% and lowering those on capital goods to zero. To stimulate consumption, the government also introduced a new bond (the "Lecop") to substitute for various previously issued provincial bonds that are valued nominally at par with the peso. Due to severe budget cuts at the provincial level, many provinces now pay both employees and contractors using these bonds.

Eduardo Duhalde was appointed President by the Legislative Assembly on January 1, 2002. On January 3, 2002, Argentina formally defaulted on part of its US$141 billion debt when it missed a payment of US$28 million due on an Italian lira bond; it also suspended payment on its debt. Argentina is expected to maintain the announced sovereign debt moratorium on external financing obligations until a new agreement is reached with the IMF and international private creditors. On January 6, both houses of Congress approved a "public emergency and currency reform law" delegating extraordinary powers to the Duhalde Administration until December 10, 2003. The legislation ended the 10-year "convertibility" regime of the one-on-one peso–dollar peg. The new legislation gave the President sweeping "emergency powers," including power to devalue the peso. The Executive has the power to design and regulate any new currency regime(s).

A dual exchange rate regime has been adopted. For most financial transactions (e.g. import and export transactions), the exchange rate is fixed at 1.4 pesos per U.S. dollar (an implied currency devaluation of 28.6%), while for other transactions (e.g. those of tourists and ordinary Argentines) the peso will float freely. The government has indicated that it wants to move to a single, floating exchange rate. The maintenance of the fixed exchange rate is seen as a government attempt to manage a transition toward a comprehensive free-floating currency regime. The central bank is authorized to buy and sell foreign currency with its own reserves in order to maintain the official rate, as well as print pesos. The government still intends to tie the peso to a basket of currencies (e.g. the dollar, euro and real).

The key issue is not the devaluation rate, but rather the ability of the new currency regime to generate local confidence, reverse capital flight and resume a trend of sustainable growth. However, the economic, political and social situation remains very uncertain. The government did not pay a US$1-billion World Bank debt at maturity in October and November 2002, waiting for an agreement with the IMF. Two federal–provincial agreements (February and November 2002) were signed to comply with IMF demands, but the first one was never totally implemented and the second needs approval by Congress and a series of measures to effectively implement it.

The social situation is also of concern, as 53% of Argentines are now considered poor and 21.5% of the labour force is unemployed.

After nearly a year of negotiations, Argentina and the IMF have reached an accord that will only last through August 31. The deal includes no fresh funds but will allow the rollover of some US$16.1 billion in debt due to the IMF, Inter-American Development Bank (IDB) and the World Bank during that period. The accord is considered crucial to preserving the country's growing international reserves and economic stability.

Bilateral Trade

Bilateral trade between Argentina and Canada increased markedly during the 1990s. From $173 million in 1989, two-way trade grew to $641 million in 1997 before falling back to $602 million in 1998. Reflecting the economic recession in Argentina in 1999, trade retracted to $515 million. In 2002, bilateral trade was $366 million, down 24% from 2001, which follows a decline of 21% in 2000. Canadian exports shrank to $43.2 million, a 67% drop, while Canadian imports fell to 322.8 million, down 7.8% from 2001.

In November 2001, Canada held bilateral political and economic consultations with Argentina in Buenos Aires, the fifth such consultations since 1995. In December 2001, the Steering Committee of the Memorandum of Understanding on Environmental Cooperation convened a two-day meeting in Buenos Aires attended by representatives from Industry Canada, Environment Canada and Argentina's ministries of social development and environment.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Work with Argentine authorities to gain greater access to the Argentine market for Canadian pork products.
- Increase cooperation between Canada and Argentina on their common interests in the areas of nuclear energy, geoscience, mining, fisheries, space, agriculture, environment, and information and communications technologies.

- The new banking measures have created additional trade hurdles. Some Canadian companies have reported difficulties in acquiring or transferring funds related to trading activities.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 2001, Canadian direct investment in Argentina totalled $5.6 billion; in 1990, Canadian investments in Argentina amounted to a mere $123 million. Canada remains one of the most important foreign investors in Argentina. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. The forest sector may also offer potential for further Canadian investment.

Government measures to try to alleviate the debt situation, which ended the peso–dollar peg, significantly altered Argentina's economic environment and created a negative climate for private economic activities. GDP forecast for 2002 is -14% (based on pesos). Broken contracts, confiscation of bank deposits, bank sector inability to play its financial intermediary role, and restrictions on stock exchange operations fuelled uncertainty and undermined investor confidence. Lack of judicial security is now one of the main concerns of private economic agents.

Generally, Argentina presents an open market to foreign investors, who are free to enter the country through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. However, in 2002, the central bank did not allow a single dividend payment transfer outside Argentina, and several privatized companies complained about violation of the escalation clause. Several clauses of bilateral investment treaties, in particular those related to free capital movement, were not applied. Thus some 40 foreign investors, including public utility companies that bought state corporations, expressed their intention to initiate international legal proceedings if their cases are not settled. Six cases out of 41 before the International Centre for Settlement of Investment Disputes are related to Argentina.

Chile

Overview

The Canada–Chile Free Trade Agreement has been the cornerstone of bilateral trade relations between Canada and Chile since its entry into force in July 1997. The CCFTA is complemented by separate agreements on labour and environmental cooperation, also in effect since 1997, and by a double taxation treaty that entered into force in 2000.

Over the first five years of the CCFTA, bilateral trade increased and Canadian investment grew sharply. Bilateral trade declined slightly in 2002 to $948 million. Since implementation of the CCFTA, Canada has been increasing its market share in the Chilean market, gaining at the expense of competitors such as the United States, the EU and Japan. With the notable exception of agriculture and sanitary issues, there have been few bilateral market access irritants.

Canada has become the second-largest investor in Chile, with close to US$12 billion in authorized investments, a 61% increase since 1997. This is the largest destination for Canadian direct investment abroad in Latin America, and our eighth-largest destination in the world. Canadian investment in Chile is led by the mining sector, with many large investments either in place or being planned for the near future. At the same time, Canadian investment has expanded into a variety of other sectors, such as financial services, energy, forestry, telecommunications, manufacturing and infrastructure. Some of these investments (e.g. large copper and gold mines, a major bank, an electricity transmission network, the world's largest methanol plant, a proposed aluminum smelter) have gained a high profile in Chile.

The CCFTA goal of lowering costs for producers and lowering prices for consumers has been achieved. As of January 1, 2003, virtually all bilateral trade is tariff-free. There is, however, much work to be done, and Canada's priority is to complete the implementation of the CCFTA and, through the CCFTA committees and working groups, discuss possibilities for further liberalization.

Economically, Chile is one of the most stable and open countries in Latin America. It has weathered the regional economic crisis well, with GDP growth of 3% in 2001 and estimated 1.9% in 2002. The instability in the region of the last year has dampened growth prospects but not Chile's stability, given its solid fundamentals. In seeking further free trade agreements, Chile is continuing to open markets for its own products, creating increased prosperity. This should in turn bring greater opportunities for Canadian exporters interested in the Chilean market, as well as new possibilities for Canadian investors in Chile.

Market Access Results in 2002

- Canada and Chile agreed on notes of interpretation of certain provisions of the CCFTA investment chapter. Through these notes, the two parties to the CCFTA commit to make the investor–state dispute settlement process more open and transparent. Canada and Chile also clarified the interpretation of the provision governing the minimum standard of treatment to be accorded to foreign investors.
- The two countries established the bilateral Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures and instructed officials to report on progress to ministers at the next meeting of the CCFTA Commission in 2003. This committee will provide a regular forum for consultations and technical cooperation, including discussions on bilateral issues with a view to avoiding disputes.
- In addition to results achieved under the CCFTA, a direct air link between Canada and Chile was established, with flights operating regularly between the two countries.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Pursuant to the memorandum of understanding (MOU) signed in 2001, by the Chilean College of Engineers and the Canadian Council of Professional Engineers, encourage these engineering organizations to continue working together to complete discussions and implement measures in keeping with the MOU.
- Promote efforts by other professional organizations to work toward similar agreements.
- Hold a first meeting of the CCFTA Sanitary and Phytosanitary Committee and begin work on a longer-term structure for managing these sensitive issues.
- Monitor and analyse the agreements signed by Chile with other countries, such as the United States and the European countries, to ensure that Canadian interests are not adversely affected and that ongoing Canada–Chile discussions related to furthering the CCFTA take into account the commitments made in these other agreements.
- Work with Chilean authorities to gain access to the Chilean market for Canadian beef products.
- Press for negotiation of a government procurement agreement to broaden the CCFTA.
- Seek a satisfactory resolution to a customs valuation issue that has affected a Canadian automotive maker.

Andean Community

In August 2002, Canada and the Andean countries (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela) announced that they had agreed to begin exploratory discussions toward a possible free trade agreement. Initial talks were held later that month. In November 2002, the Canadian government launched extensive public consultations with Canadians to seek views on priorities, objectives and concerns and to help define the possible scope of this initiative. Further exploratory discussions with the five countries of the Andean Community will be necessary before Canada will be in a position to commence negotiations.

VENEZUELA

Overview

Venezuela is an important commercial partner and Canada's second-largest trading partner in South America. Bilateral trade in 2002 totalled almost $1.8 billion, with Canadian exports valued at $552 million and imports at $1.2 billion. The main Canadian exports to Venezuela are motor vehicle parts and accessories, telecommunications equipment,

wheat, newsprint, wood pulp, potatoes, oilfield equipment, computers and components, beans and lentils, malt, motor vehicles and papers. Canada's imports from Venezuela consist of petroleum products, bitumen and asphalt, semi finished iron for motor vehicle parts, iron and steel products, chemicals, rubber and plastics.

There is significant Canadian investment in Venezuela's telecommunications, banking, mining, and oil and gas sectors. In addition, Canadian exporters and investors are pursuing opportunities in the agri-food, environment and security products sectors.

The Foreign Investment Protection Agreement between Canada and Venezuela was signed in 1997 and came into force in January 1998. As a member of the Andean Community, Venezuela signed the Canada–Andean Community Trade and Investment Cooperation Arrangement in May 1999.

Canada's Market Access Priorities in 2003

- Continue to lobby for final sign-off on the Double Taxation Agreement so that it can come into force.
- Continue making representations to Venezuela seeking elimination of its discretionary import licensing system for agricultural products.
- Carry on encouraging Venezuela to resolve investment dispute(s) in accordance with the principles of transparency, good faith and due process of law.

Improving Access for Trade in Goods and Services

Venezuela's commitment to an open and rules-based trading system is increasingly in question. During the past few years, Canada has made numerous representations to Venezuelan authorities raising concerns about Venezuela's import licensing systems and practices that restrict agricultural products. Canada's specific concerns have been with respect to meat, seed potatoes, table potatoes, onions and most recently pulses. Some Canadian exporters have complained that according to importers, import licences are either: a) not granted on a timely basis; b) granted but not for the full amount of the request; or c) not granted at all. No legitimate reasons are provided for denying or delaying the licences. Canada's position is that as long as Venezuela's legitimate SPS concerns have been addressed, any SPS-related licences should be granted on a timely and automatic basis. Canada has on many occasions requested full details (in writing) of Venezuela's import licence administration but has never received this information. On November 26, the U.S. held formal WTO dispute settlement consultations with Venezuela. Canada participated in these consultations.

In August 2002, Canada and the Andean Community countries announced that they would begin preliminary talks toward a possible free trade agreement. An agreement with these countries has the potential to yield broad economic benefits for Canada in the areas of market access for goods and services and investment.

Other Issues

Venezuela's attractiveness as a foreign investment destination has been called into question by its recent political and economic difficulties. Las Cristinas is a major gold mining project in Venezuela that has been the subject of longstanding and complex legal disputes involving, among others, the Venezuelan government and several Canadian companies. A range of litigation is under way in Venezuela in an attempt to resolve the attendant commercial disputes. The Canadian government has underlined to Venezuelan authorities the importance of resolving the disputes in accordance with the principles of transparency, good faith and due process of law.

In February, Venezuela imposed a foreign exchange control regime, which will affect all exporters of goods and services to Venezuela. However, the duration of the regime is unclear and its full operational details were beginning to emerge at the time of publication.

Central America and the Caribbean

Overview

The Central American countries—Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua and Panama—are emerging economies with generally good economic growth. Canadian exports to Central America reached $301 million in 2002. Canadian exports face import barriers in traditional sectors, particularly agricultural products such as pork in Panama. On November 1, 2002, the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement and two cooperation agreements on labour and the environment came into force. Free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua as a group (the Central America Four, or CA4) are currently under way.

The 15-member Caribbean Community (CARICOM) is a welcoming market for Canadians, with few barriers to trade, English as a common language, legal codes and business practices that are similar to those in Canada, and well-established Canadian banks in the region. Canada and CARICOM held preliminary discussions toward a free trade agreement in 2002.

In March 2002, the President of the Dominican Republic (not a member of CARICOM) and the Canadian Prime Minister agreed to consider bilateral free trade negotiations and decided that the two countries would initiate exploratory discussions on enhancing our trade relationship.

The conclusion of free trade agreements with the countries of Central America and the Caribbean will enhance Canada's presence and influence in the region and help realize the potential for further developing the trade relationship between our countries, particularly with regard to small and medium-sized businesses.

Market Access Results in 2002

- Entry into force of the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement.
- Progress in FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Continued discussions with CARICOM on a framework for FTA negotiations.
- Preliminary discussions with the Dominican Republic on a framework for FTA negotiations.
- Memorandum of understanding on phytosanitary requirements for exports of Canadian seed potatoes and forestry products to the Dominican Republic.
- Removal of restrictive import permit requirements for Canadian pork to Panama.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Conclude FTA negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua.
- Continue exploratory discussions with CARICOM in preparation for FTA negotiations.
- Continue exploratory discussions with the Dominican Republic in preparation for FTA negotiations.
- Continue to press Panama for the removal of trade barriers, including meat plant approvals, adversely affecting Canadian exports of agri-food products.

COSTA RICA

On November 1, 2002, the Canada–Costa Rica Free Trade Agreement (CCRFTA), as well as the cooperation agreements on labour and the environment, came into effect. The CCRFTA demonstrates that it is possible to take into account differences in the levels of development and size of the free trade partners. In market access, for example, the CCRFTA is asymmetric. Costa Rica will eliminate tariffs immediately on some 67% of its tariff lines, including some key Canadian export interests such as automotive and environment-related goods, newsprint, prefabricated buildings and some construction products. Tariffs on the remaining goods will be eliminated over a period of up to 14 years. Canada will provide immediate duty-free access for some 86% of its tariff lines, with tariffs on the remaining goods being phased out over a period of up to eight years.

One of the main accomplishments of this FTA is the establishment of a precedent-setting framework for competition policy, which could serve as a model for the region. Additionally, the CCRFTA includes a comprehensive chapter on trade facilitation that helps make trade procedures more efficient and reduces formalities and costs for Canadian businesses at the border. The agreement also lays the foundation for future cooperation between the two customs administrations to enable sharing of experience and expertise and to ensure that the agreed-on customs procedures are implemented appropriately and remain effective.

The side agreements on labour and environmental cooperation contribute to the improvement and enforcement of standards in these areas. The Canada–Costa Rica Agreement on Environmental Cooperation also provides for technical cooperation to strengthen environmental management systems and expand the participation of the public in environmental policy making. The Canada–Costa Rica Agreement on Labour Cooperation establishes a work program and a process designed to enable the public to raise concerns about the effective application of labour law in the other country.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS AND NICARAGUA (CA4)

On November 21, 2001, International Trade Minister Pierre Pettigrew announced the launch of free trade negotiations with El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua, following an agreement by leaders at the Canada–Central America Summit in September 2000. After extensive consultations with Canadians, the negotiations are well under way and could conclude by the summer of 2003.

In 2002, Canadian exports to the CA-4 totalled $188 million, while imports stood at $372 million (total for all four countries). In the negotiations, Canada is seeking to secure preferential access for Canadian goods and services to the CA-4 markets and the elimination of tariffs on key Canadian exports such as telecommunications goods and services, environmental equipment and services, value-added processed foods, automotive parts, and construction equipment and services. Canada is also seeking a chapter on investment and financial services. Parallel cooperation agreements to address labour and environmental issues are also being pursued.

PANAMA

With a GDP of US$10 billion, the second-highest per capita income and the most stable consumer prices in the region, Panama still leads its Central American neighbours as a potential market for Canadian goods and services. Panama's key location and excellent infrastructure are two of the many advantages to doing business with this country and, through it, with its neighbours in Latin America and the Caribbean.

The construction sector, previously identified as a major source of opportunities for Canadian companies, showed negative results in 2002. Contributing factors were the Panamanian government's decision to postpone indefinitely the construction of a light rail system for Panama City, a project valued at US$200 million; the postponement of the construction of a new potable water plant, valued at US$50 million, until the first quarter of 2003; and continuous delays in the construction of a second bridge, with access highways, over the Panama Canal, a project worth some US$100 million.

Non-tariff import barriers continue to affect Canadian agri-food exports to Panama, though to a lesser extent. The issuance of import permits for pork has been resolved, and these are being released on a timely basis, allowing the import of Canadian pork into the market. However, individual inspection of plants wishing to export to Panama continues to be a matter of concern. Although most exporting plants have passed inspection by Panamanian authorities, Canada needs to continue pressing the Panamanian government for an overall approval of the Canadian system.

CARIBBEAN COMMUNITY (CARICOM)

The 15 members of CARICOM are Antigua and Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, Guyana, Haiti, Jamaica, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent and the Grenadines, Suriname, Trinidad and Tobago, and Montserrat (U.K. dependency). The Bahamas is a member of CARICOM but not of the Caribbean Common Market.

Annual two-way merchandise trade between Canada and the CARICOM countries amounted to $954 million in 2002, with Canadian exports totalling $473 million and imports $481 million. (These statistics do not include goods transshipped through the United States.) More than $200 million in contracts for Canadian consulting, engineering and contracting services are awarded annually.

Canadian investment in CARICOM countries as a group exceeds $25 billion and is mainly in financial services (banking, insurance), particularly in Barbados and the Bahamas. Canadian investment diversified in the 1990s to include Trinidad and Tobago's energy sector and Guyana and Suriname's mining sectors.

At the Canada–CARICOM Summit in Jamaica on January 19, 2001, Prime Minister Chrétien and the heads of government of the Caribbean Community and Common Market countries agreed to initiate discussions toward bilateral free trade. Extensive consultations with Canadians were carried out at the beginning of 2002, and representatives from Canada and CARICOM held a second preliminary meeting in September 2002 to share views on the scope and modalities of negotiations leading to an FTA.

THE DOMINICAN REPUBLIC

The Dominican Republic is one of the Caribbean's largest and fastest-growing markets and duty free manufacturing zones. Official statistics put two-way trade between Canada and the Dominican Republic at a modest $245 million in 2002, but these statistics do not reflect the large portion of bilateral trade transshipped through the United States. Canadian investment is substantial, mainly in telecommunications, mining, banking and tourism.

Following consultations between the Canadian Food Inspection Agency and the Ministry of Agriculture of the Dominican Republic, the phytosanitary conditions under which Canadian seed potatoes and lumber may be imported have now been clarified. Access to the Dominican market will be provided to products from all regions of Canada regardless of the areas of production and ports of loading in Canada. These agreements were formalized with the signing of a memorandum of understanding in December 2002.

In March 2002, the President of the Dominican Republic and Prime Minister Chrétien agreed to consider bilateral free trade negotiations and decided that the two countries would initiate exploratory discussions on enhancing their trade relationship. Extensive public consultations were launched in November 2002 to obtain the views, objectives and priorities of Canadians. To help define the scope of negotiations toward an FTA, officials from both countries have met twice for exploratory discussions.

CUBA

Cuba is Canada's largest export market in the Caribbean and its fifth-largest in Latin America, with $259 million in exports in 2002. In addition, Canada is one of Cuba's largest trading partners and its second-largest source of foreign investment.

Cuba is an emerging market with significant potential for Canadian exporters and investors. However, it still suffers from inefficiencies caused by central planning, outdated technology and poorly motivated workers. Labour regulations are unique given Cuba's socialist outlook. To hire a Cuban worker, foreigners must pay a Cuban state employment agency in U.S. dollars. This agency in turn pays the Cuban employee a small percentage of the total in Cuban pesos. Further, the attractiveness of opportunities is mitigated by the continuing embargo of Cuba by the United States, including legislation that attempts to impose American laws on companies in other countries. Canada has enacted amendments to the Foreign Extraterritorial Measures Act, which counteract these laws by enabling "clawback" of any losses in U.S. courts that is enforceable against American assets in Canada. The Canadian government is opposed to the extraterritorial application of laws and does not support the U.S. embargo on Cuba.

While Cuba has been suffering under the U.S. embargo for over 40 years, it has purchased over US$189 million of agricultural commodities from the United States in 2000. These purchases were made in cash as per the U.S. Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act of 2000 (TSRA), which effectively removed agricultural commodities from the U.S. embargo on Cuba providing the purchases were made in cash. These cash terms, offered

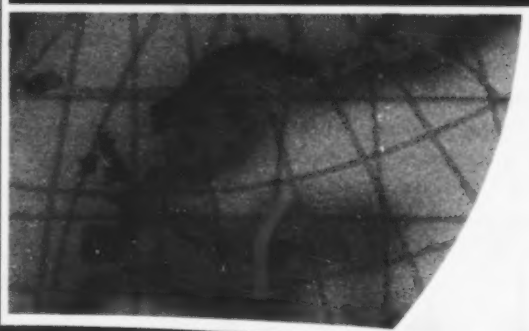
only to U.S. exporters, have created an uneven playing field for others in the market while further reducing Cuba's liquidity and its corresponding capacity to import. Cuba's liquidity has also been affected severely by a combination of events including September 11 and its effect on tourism, the low price of its export commodities, the high price of imported oil, and the devastation caused by hurricanes Michelle, Isidore and Lili.

There is concern about economic stability surrounding the inevitable succession of a new leadership and the eventual end of the American embargo. Canadian investors must balance the advantages of early entry into a dynamic market against the risks of abrupt changes in business conditions.

In 2001 and at the start of 2002, Canadian exporters encountered problems with the interpretation of Canada–Cuba sanitary and phytosanitary agreements. Canadian and Cuban authorities worked together to resolve these differences.

At the end of 2001, Cuba amended rules regulating the opening of offices by foreign entities, an amendment that appears to discourage smaller companies. Requirements for opening a representative office include having a prior volume of business with Cuba of US$500,000 annually for three years and providing audited accounts. This legislation, of course, does not affect selling direct from Canada.

5 *Opening Doors to Europe*



European Union (EU)

Overview

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in population and exports and rivalling it in gross domestic product. Its population was 377 million on January 1, 2001, and its share of the world's aggregate GDP in 2001 was 32.5%, compared with 25.2% for the United States and 2.2% for Canada.

As a group, the 15 EU member states continue to rank as Canada's most important trading partner after the United States and are the largest source and destination of foreign direct investment in Canada after the U.S. Total Canadian merchandise exports to the EU amounted to $17 billion in 2002, and accounted for 4.3% of Canada's global exports and 34% of Canada's non-U.S. exports. The growth rate in Canadian exports to the EU since 1991 is 3%, compared with 2.9% for the rest of the non-U.S. world. While the United States absorbed 94% of the growth in Canada's global exports from 1991 to 2001, the EU accounted for 44% of growth in non-U.S. exports.

Canadian imports from the EU grew at more than double the rate of Canadian exports to the EU between 1991 and 2002, climbing at about 10% per annum. Imports from the EU reached $39 billion in 2002. As a result, Canada faces an ever-widening deficit in its balance of trade with the EU, which stood at $22 billion in 2002.

The stock of Canadian foreign direct investment in the EU has grown substantially during the past decade to the point where, since 1996, it has been approximately equal to EU direct investment in Canada. The aggregate value of Canadian FDI in the EU stood at $76.5 billion in 2001 and was 19.6.% of all Canadian direct investment.

Several major trade and economic developments in the EU have implications for Canada, including the continuing process of advancing economic and monetary union, market distortions in the agriculture sector arising from domestic support and export subsidies, protective tariffs in certain sectors, the further development of harmonizing regulations for the single market, the pending enlargement of the EU, new bilateral free trade agreements, and bans and restrictions on imports imposed by the EU for health, environmental and consumer protection reasons. However, according to a survey of 800 Canadian exporters in early 2002, 52% of active goods exporters and 83% of services exporters consider their trade with the EU to be problem-free.

Canada–EU trade relations are covered by World Trade Organization agreements and bilateral agreements on cooperation in customs, competition policy, science and technology, trapping standards, veterinary inspections and mutual recognition of certification and testing of products for standards purposes.

The euro is the official currency of 12 of the 15 EU member states, with only Denmark, Sweden and the United Kingdom retaining their own currencies. The Swedes will hold a referendum on euro membership on September 14, 2003. Although the economic and monetary union was launched on January 1, 1999, euro notes and coins only began circulation on

January 1, 2002. The change in currency had no negative impact on Canadian economic interests.

Regarding enlargement of the European Union, accession negotiations for the first wave of 10 candidate countries were concluded at the European Council meeting in Copenhagen, held December 12 to 13, 2002. This group consisted of Cyprus, the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Malta, Poland, the Slovak Republic and Slovenia. The accession treaty is to be signed at the Athens summit on April 16, 2003. Bulgaria and Romania are also negotiating with the EU, but these two countries are not expected to join until 2007 at the earliest. Turkey has not yet entered into accession negotiations because it does not meet the political, economic and "acquis communautaire" criteria for EU membership.

The EU is also negotiating regional free trade agreements with other parts of the world, including with the Mercosur countries and Chile, and in recent years agreements have been reached with Mexico and South Africa. Some 70 developing countries that are signatories to the Lomé Convention already enjoy preferential access to the European Union. The EU eventually intends to convert these arrangements to free trade agreements. Economic ties with Switzerland, with which it has a free trade agreement, have also been deepened through a series of bilateral agreements. Canada is one of only eight economies worldwide that does not have some form of preferential trading relationship with the European Union.

Canada–EU Trade Relations

A number of bilateral instruments are in place to help manage Canada–EU trade relations. The 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation established the Joint Cooperation Committee, which meets annually at the senior officials' level. The 1996 Joint Political Declaration on Canada–EU Relations and the Canada–EU Action Plan (*www.dfait maeci.gc.ca/english/geo/europe/eu/action-e.htm*) set goals for broadening Canada–EU relations, not only in the trade and economic areas, but also on a broad range of foreign and domestic policy issues as well. Most recently, at the Canada–EU Summit held in Ottawa on December 19, 2002, leaders called for the development of a "Canada–EU Trade and Investment Enhancement Agreement," covering, among other things, new generation issues and outstanding barriers to trade. Leaders also agreed to intensify the regulatory dialogue and to work toward a new bilateral framework in this field.

The EU–Canada Trade Initiative (ECTI) (*www.dfait-maeci.gc.ca/english/geo/europe/EU/ECTI Dec-2000-E.html*), launched in December 1998, established a subset of objectives for market access and economic cooperation drawn from the action plan, which were considered achievable within a reasonable time frame. These objectives include those on regulatory cooperation, services, government procurement, intellectual property, competition issues, cultural cooperation, business-to business contacts, and electronic commerce. ECTI also calls for regular consultations between both parties on multilateral trade issues.

A report on progress made under ECTI is submitted to trade ministers at each biannual Canada–EU Summit. The report also sets priorities for the coming period. Under ECTI, implementation of a mutual recognition agreement on conformity assessment bodies remains a priority. The EU removed regulatory barriers to the import of Canadian ice wine in May 2001, and progress has been made toward agreements on wine and spirits through negotiations that continued through 2002. The establishment of a dialogue between the respective business communities has been a key ECTI objective. The Canada–Europe Round Table (CERT), established in 1999, brings together firms from a range of sectors that support the development of the Canada–EU economic relationship. Conferences on competition policy and business competitiveness were organized by CERT during the past year.

As stated above, a major survey of Canadian business attitudes toward the transatlantic marketplace was completed in 2002. Carried out by Ipsos-Reid under the aegis of ECTI, the survey of Canadian exporters identified various business priorities for reducing trade barriers including bilateral free trade and increased regulatory cooperation in the broad area of product certification.

The Minister for International Trade and his counterpart, the EU Commissioner for Trade, meet frequently to discuss the bilateral and multilateral trade agenda. Canada–EU trade issues are also addressed by officials through the Joint Cooperation

Committee and the Trade and Investment Sub-Committee as well as in other sectoral working groups.

Market Access Results in 2002

- Completion of a survey on the attitudes of Canadian business toward the European marketplace.
- Adoption of a decision by the European Commission in January 2002 recognizing the Canadian Personal Information Protection and Electronic Documents Act as providing for an adequate level of protection as required by Directive 95/46 for the transfer of personal data from the EU.
- Exchange of questionnaires between the Canadian and European architectural associations.
- Exchange of questionnaires between the Canadian and European engineering associations.
- Removal of regulatory barriers for bovine embryos and lamb-based pet food.
- Renewal of the three-year derogation for the export of seed potatoes from Prince Edward Island and New Brunswick.
- Successful conclusion of GATT Article XXVIII negotiations between Canada and the EU, which will maintain Canada's traditional access to EU markets for high-quality wheat and durum. Annual Canadian wheat exports to the EU have averaged over $500 million per year during the past five years.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue negotiations of agreements that will improve market access for Canadian wine and spirits.
- Continue to press the EU for improved market access for cooked and peeled shrimp, including relaxation of the requirement for further processing.
- Secure recognition of Canada's Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE)-free status under the EU's risk management system.
- Continue to advance equivalency in commodities covered under the Canada–EC Veterinary Agreement, particularly with respect to pork.
- Seek an extension of the seed potato derogation to all potato-producing areas of Canada.
- Seek EU approval of a paperless certification system for kiln-dried, heat-treated lumber from Canada.
- Continue with the confidence-building phase to enable implementation of the 1998 Canada–EU mutual recognition agreement.
- Develop proposals for the design of a Canada–EU Trade and Investment Enhancement Agreement to be tabled at the Canada–EU Summit in December 2003.
- Intensify our regulatory cooperation with the EU with a view to establishing a new bilateral framework that reduces the regulatory burden faced by our exporters.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resources sectors. In the wake of food-safety crises in the European Union, the European Commission and member state positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence. Many of the actions proposed in the EU's 2000 White Paper on Food Safety were initiated in 2002, and several updated regulations related to food safety and animal health were implemented. The Canadian government continues to work with industry stakeholders to assess the impact and scientific basis of such legislation. Another development in 2002 was the creation of the European Food Safety Authority. The agency is to provide independent scientific advice—primarily to the European Commission but not exclusively so—and will assess risks related to the food chain.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Common Agricultural Policy Reform and Implications of European Council Budget Decisions

The European Council meeting of October 24 and 25, 2002, produced agreement on a fiscal framework that limits budget growth of the market-related initiatives and direct payments under the Common Agricultural Policy (CAP). Agricultural funding accounts for more than 40% of the EU's total budget, and a crucial element of the deal was approval of a

Franco–German compromise over spending and CAP reform. Direct payments and commodity support regimes, which account for 90% of the CAP budget, will continue to be funded as agreed under the Berlin Summit (Agenda 2000) until 2006 and will be fixed at that level, plus 1% per annum for inflation, until 2013. EU enlargement will proceed under this framework, which proposes a phase-in of direct aids for agriculture in the 10 new countries beginning at 25% in 2004. Aid will increase by an additional 5% for the next three years and then by an additional 10% per year until payments are equal throughout the enlarged EU.

The effect of the European Council decisions have been interpreted differently by certain member states and the Commission. Some believe that changes to the CAP are unnecessary (France), others say changes are not precluded (U.K.), and the Commission notes the absence of wording related to CAP reform. The Council decisions make it clear that all CAP reforms, including for sectors not currently under review, must be financed from this fixed budget and that the spending limitations are without prejudice either to CAP reform or to the WTO Doha Round of trade negotiations. Canada will continue to follow the discussions on CAP reform, and the recent budget decision related to it, with great interest.

Wine and Spirits

Continued dialogue between Canada and the EU on issues related to trade in wine and spirits, including between leaders and ministers, has resulted in significant developments in recent years. The EU demonstrated its willingness to resolve outstanding differences by adopting regulatory changes, effective May 17, 2001, to allow access for and marketing of Canadian ice wine in the EU market. As a result, Canada agreed to commence bilateral negotiations in November 2001. Discussions to date have covered all issues of interest to both sides; officials indicate that a mutually beneficial agreement could be signed in 2003, which will provide stability and equity in the trade of wine and spirits between Canada and the EU.

Fish and Seafood

Canadian fish and seafood exports to the EU have declined over the past decade, stabilizing at about the $300-million level. In 1990, seafood exports to the EU represented about 20% of Canada's global fish and seafood exports; the 2001 figure was 8%. Major factors have been the reduced supplies of groundfish, high EU tariffs and the privileged access that Canada's major competitors have to the EU market. The EU tariffs on many fish and seafood items of interest to Canada fall within the range of 12% to 23%.

Coldwater shrimp exports face tariff rates of up to 20%, depending on the product form. Primarily because of these barriers, it will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4,000-tonne autonomous tariff rate quota (ATRQ) for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6% if imported for further processing in the European Union. As a result of efforts by the federal and provincial governments, together with industry representatives, EU member state fisheries ministers have since extended the ATRQ to cover the years 2001 to 2003, and have increased the quantity to 5,000 tonnes annually. In the medium term, Canada will address the broader seafood tariff issues during the current round of multilateral trade negotiations. In the short term, Canada is seeking to persuade the EU to make improvements to the ATRQ for cooked and peeled shrimp, including a further increase in the quota and a relaxation of the ATRQ's restrictive end-use requirements (which call for further processing in the European Union).

Aluminum

Reduced tariffs on aluminum ingot and other nonferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminum, the Canadian industry's efforts (supported by the government) to encourage like-minded EU producers and users of ingot to urge the European Commission to reduce or suspend the 6% tariff has resulted in some success. The European industry has announced that it is willing to give up this tariff under certain conditions in the current WTO negotiations.

Bans and Restrictions on Certain Non-ferrous Metals

The European Commission has adopted directives on waste management of electrical and electronic equipment, including batteries and accumulators, and on end-of-life vehicles. These directives provide for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances of which Canada is an exporter, including lead, mercury and cadmium. These substance bans, when implemented, will have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products that use them. While Canada shares the Commission's commitment to the protection of health and the environment, it continues to question whether such product bans are proportionate to any attendant risks, and is concerned that such measures may be more trade restrictive than necessary to achieve their intended objectives.

The directives refer to a "producers' responsibility network," but it is not clear who will be responsible for creating the end-of-life collection, take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the directives set out. Canada is concerned by the potential to create a closed market for raw material resources whose access is limited to treatment facilities operating strictly within a closed "producers' network." The directives also appear to contain export restrictions that may be inconsistent with international trade rules.

As discussions are still taking place within the EU on the substance and domestic implementation of these directives, Canada will continue to monitor them and will convey its concerns to the Commission.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program" that covers a number of paper products such as sanitary papers. The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria. It is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and that it discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the European Union adheres to the WTO Technical Barriers to Trade Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling program, particularly provisions dealing with transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

There is an ongoing marketplace demand in Europe—especially within the United Kingdom, Germany and the Netherlands—for forest products to be certified as being manufactured using wood that comes from sustainably managed forests. The Canadian industry is endeavouring to address this demand, using one or more of the four certification schemes currently available or under development in Canada.

Canada is broadly supportive of certification as a voluntary, market-based tool to promote sustainable forest management. However, we want to ensure that certification is not used as a market access barrier. In particular, Canada would be concerned about any measure requiring mandatory labelling for forest products based on non-product–related process and production methods. Procurement policies that specify that all products must carry the label of one specific certification scheme to the exclusion of other equivalent approaches are also of concern. We also remain vigilant to protect against raw material specifications based on local conditions or inappropriate criteria. Canada will continue to monitor our access to key markets with a view to ensuring that certification remains a voluntary marketplace activity and that criteria consistent with Canadian forest values are used to evaluate Canadian products.

Certification best supports sustainable forest management when all equivalent certification schemes are recognized in the market. For this reason, we support those who propose equivalency and mutual recognition of various similar certification schemes.

Organic Food Products

The EU has detailed regulations on the production, labelling and inspection of organic products, and maintains a list of countries from which imports of organic products are permitted. Canada does not

appear on this list. Until December 31, 2005, countries not on the list may still export organic products to the EU, provided that the importer furnishes evidence that the imported products were produced in a manner equivalent to EU rules and inspected according to EU equivalent measures. The case-by-case nature of this approval process creates uncertainty for Canadian exporters. After 2005, imports of organic products must originate in countries appearing on the EU list.

Canada will submit a formal application for inclusion on the EU list, which will demonstrate how Canada's certification system and national production standard are equivalent to that of the EU. This application will be submitted once revision of Canada's National Organic Standard is complete and the organic standard is approved by the Standards Council of Canada.

Certification Bodies for Building Products

Under the EU New Approach directive, only European agencies will have the authority to serve as "notified bodies" and carry out tasks pertaining to conformity assessment procedures such as testing and certification of building products. Canadian agencies currently accredited in the present European regime will lose their ability to directly certify Canadian products for use in Europe and will have to pursue subcontracting arrangements. Discussions with the European Commission are ongoing in an effort to resolve this issue.

Sanitary and Phytosanitary Import Regulations

Pinewood Nematode

Since July 1993, the European Union has required that Canadian exports of softwood lumber, except cedar, must be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode. This requirement has effectively eliminated Canadian exports of green softwood lumber to the European Union. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of pinewood nematode in the European Union as a result of trade in Canadian green softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control pinewood nematode, while allowing trade in green lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. An EU technical team visited Canada in September 2002 to renew scientific discussions. There was a good exchange of views, and the EU has asked Canada to submit a new technical proposal. Canada is reviewing this option with industry and provincial representatives.

In 2000–2001, Canada developed and sought EU approval of an innovative paperless certification program to streamline paperwork requirements for exports of kiln-dried lumber that has been heat treated (KD-HT) as part of the kiln-drying process. During the September 2002 EU visit, significant progress was made on the KD-HT paperless certification file. Canada is confident of a positive outcome and anticipates shipping KD-HT lumber under this innovative program in early 2003.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the import of beef produced with such hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the Sanitary and Phytosanitary Measures Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The European Union was given until May 1999 to implement the WTO rulings, but it failed to do so.

In August 1999, because the European Union did not implement the WTO rulings, and given the absence of an acceptable offer of compensation as an interim solution, Canada imposed retaliatory tariffs on a list

of imports from the European Union, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU implements the WTO rulings or offers a satisfactory compensation package on an interim basis pending implementation of the WTO rulings. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef. More information is available on the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp#Hormones*).

Canada–EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the European Union signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the European Union aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement.

A fourth meeting of the JMC was held in Brussels in December 2002. There is an obvious commitment by regulatory authorities on both sides to work together to realize all potential benefits of this agreement. Progress is particularly important for Canada, given the expected increase of member states from 15 to 25 countries in 2004. Significant progress was made on procedures to determine equivalency, with a specific view to reaching equivalency for Canada's pork meat sector. Canada hopes to carry this momentum forward in order to establish equivalency in other commodity areas, including the fish and seafood sector. Information exchange under the agreement has also been quite successful.

Animals and Animal Products

Despite progress made under the EC–Canada Veterinary Agreement, Canadian exporters in certain sectors continue to be affected by the EU's measures related to Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE) or "mad cow disease." Canada, which has never had a native case of BSE, is BSE-free under Office International des Epizooties criteria. Canada's feed ban and surveillance and monitoring system also meet and exceed international standards. As a result, we have strongly protested EU measures that have unfairly targeted exports from Canada and will continue to work to resolve outstanding issues with the EU.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the European Union for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot and potato spindle tuber viroid. Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union. In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. Historically, Italy and Portugal are the only member states that take advantage of the derogation.

In December 2002, the EC approved another three-year derogation for seed potatoes from New Brunswick and Prince Edward Island. Canada has conveyed its strong interest in the issue and has presented information to the EC in order to expand the derogation to all potato-growing regions of Canada. We will continue to work with the EU to meet this objective.

Genetically Modified Canola

A group of member states has been blocking the approval of genetically modified organisms for marketing in the European Union since March 1998. It was hoped that the approval process would restart on October 17, 2002, with the adoption of revised legislation (Directive 2001/18/EC) strengthening the rules of the risk assessment and approvals process, but the de facto moratorium remains in place. Some of the blocking member states have stated that they will not agree to the approval of GMOs until proposed regulations on the labelling and traceability of these products are adopted.

Because of the moratorium, Canada is unable to export canola to the EU. In the early 1990s, Canadian exports of canola to the EU showed consistent growth, peaking at $425 million in 1994 (with a five-year average of $185 million from 1993 to 1997). During the four-year period following the moratorium (1998 to 2001), Canadian exports of canola to the EU declined sharply to an annual average of only $1.5 million.

Canada's position is that GM canolas have gone through rigorous examination in Canada. There are no health, food safety or environmental reasons why GM canolas under commercial cultivation in Canada should not be approved for the EU market. In 2001, some 75% of Canadian canola acreage was seeded with varieties with novel traits. Canada continues to express its concerns to the EU at the highest levels regarding this market access barrier, and continues to review all available options under the WTO.

Genetically Modified Organisms: Labelling and Traceability

In an effort to unblock the approval process and rebuild public confidence in EU safety regimes, the European Commission proposed new compulsory regulations for GM food, feed and the traceability and labelling of GMOs (July 2001). Member states and the European Parliament have stated that strict compulsory regulations will assist in rebuilding EU consumer confidence and would have to be in place as a condition of restarting the GMO approval process.

In November 2002, the EU Agriculture Council reached a political agreement on compulsory labelling requirements for GM food and animal feed that calls for food containing more than 0.9% GM material to be labelled as containing GMOs. The threshold for the adventitious or technically unavoidable presence of GMOs that are unauthorized, but have a favourable risk assessment, has been set at 0.5%. The Council also agreed to extend labelling legislation to include food or ingredients produced from GM crops (e.g. maize oil produced from GM maize and biscuits produced using maize oil from GM maize). In December 2002, the EU Environment Council reached an agreement that will require each point in a distribution chain to maintain documentation on each separate event and/or variety of GMO within each shipment. The intention is to ensure traceability throughout all stages of placing a product on the market, "from the farm to the store shelf." These proposed EU GMO regulations now return to the European Parliament for second reading, with final approval expected by the end of 2003.

Canadian industry remains concerned that the proposed measures will have a serious impact on Canadian commodity and processed food exports to the EU, which are valued at more than $750 million per year. Canada remains strongly opposed to the proposed EU regulations on compulsory labelling and traceability, because they are aimed at only one particular method of production and are not commensurate with the risks. The Canadian government has made repeated high-level representations to the EU Commission and member states. Canada continues to work closely with the United States and other trading partners on this issue.

OTHER ISSUES

Government Procurement

Canadian suppliers do not have full access to EU public procurement opportunities in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

Canadian companies have benefited from the ongoing liberalization of EU telecommunications regulatory frameworks. As we have noted in previous years, particularly in regard to Germany, there have been problems in effectively implementing some provisions. However, we note that national regulators (including Germany) and the European Commission are addressing such problems. As well, the new European Union regulatory framework for electronic communications networks includes pre-emptive use of regulation where there is significant market power in relevant markets. We will continue to monitor these developments to assess their real impact and their timeliness in making competition effective.

European Free Trade Association (EFTA)

On October 9, 1998, the Canadian government announced the launch of negotiations with the EFTA states (Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland). Negotiations have been largely completed and agreement was reached on most issues. However, there are a few outstanding issues that have yet to be resolved. As a "first generation" free trade agreement, the deal focuses on the elimination of industrial tariffs, some liberalization for agriculture, and new cooperation in trade facilitation and competition.

Two-way trade with the EFTA countries was valued at $7.0 billion in 2002, with Canadian exports totalling almost $1.5 billion and imports of $5.5 billion. Foreign direct investment from EFTA members into Canada in 2001 totalled over $10 billion.

Russian Federation

Overview

The Russian economy has recovered strongly from the financial crisis of 1998, which resulted in a drastic decline in Canada's goods exports to the Russian Federation. Exports began growing slowly again in 1999 and continued building through 2000. This was followed by a noticeable upsurge in 2001 of some 45%, which tapered off in the third quarter due to a drop in oil prices—oil is Russia's main export. Exports in the first half of 2002 were down 20% but showed signs of increased activity in the second half, with oil and gas equipment, agri-food and building materials as the main sectors.

Imports of goods from Russia to Canada registered a slight improvement in 2000 over 1999, but declined substantially in 2001, due to a large drop in crude oil shipments to Canada. Declining crude oil shipments continued in the first half of 2002 but were offset by increases in fish, uranium and some forms of steel imports.

Canadian exporters that hesitated to enter the Russian market following 1998 have taken the economic good news as a sign that it is now time to re-engage in Russia. In February 2002, Prime Minister Chrétien led a Team Canada trade mission to Russia, during which 77 new business deals were signed by Canadian enterprises, with a value of $337 million. According to Statistics Canada, Canadian investment in Russia was estimated at $423 million in 2000. Canadian direct investment is principally in the mining, high-technology and agri-food sectors. Existing investors in the mining sector appear to be showing some renewed interest in expanding operations and acquiring new deposits.

In September 2002, Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief led a delegation, including representatives from the Canadian Food Inspection Agency, to Moscow to discuss access to the Russian market for Canadian seafood. Access for continued exports of seafood was secured during the visit, and export certification requirements for Canadian products were confirmed.

President Putin's emphasis on Russia's accession to the WTO has provided impetus to the economic reform process. Despite some discussions within Russia as to the speed of the process, a strong commitment still exists as reflected in continuing reforms to improve the economy and business climate. Russia will continue to be a strategic market for the Canadian resource extraction, housing and construction materials, and agri-food sectors. Reforms to the Russian land code and increased investment by Russian conglomerates in the agriculture sector point to increasing opportunities for Canadian exporters in this area. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along two main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC) and accession negotiations on Russia's entry into the WTO.

Bilateral Trade

The Canada–Russia Intergovernmental Economic Commission was established in 1993 with a mandate to improve trade and investment and to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each

other's markets. It met most recently in Ottawa in November 2001, with the Canadian delegation led by International Trade Minister Pierre Pettigrew. Sectoral working groups (focusing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining, and the Arctic and the North) work to enhance opportunities and market access for Canadian investors and traders. As outlined in the new Canada–Russia Joint Action Plan issued during Team Canada 2002, work is proceeding on the establishment of new IEC working groups covering market access, transportation and advanced technologies, with the latter group comprising subgroups for telecommunications, aerospace and information and communications technologies.

Through the Intergovernmental Economic Commission and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting the transition to a market economy in Russia. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application of laws and regulations. During the Team Canada 2002 mission in February, Canada Mortgage and Housing Corporation signed a protocol with the State Committee on Construction, Architecture and Housing Policy that marked the establishment of a new Russian building code for single-family dwellings based on Canada's building code. This will create new opportunities in the Russian market for Canadian builders and suppliers of construction material.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the World Trade Organization in 1993. Canada is a member of the WTO working party charged with examining Russia's application and is also holding bilateral discussions with the Russian Federation to improve market access for Canadian goods and services. The first of 18 formal working party meetings was held in July 1995 and the most recent in March 2003. Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Russia made good progress in 2002 in bringing its trade and economic policies up to WTO requirements, particularly in the area of agricultural support policies that distort trade. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services. Further working party meetings will build on the impetus of extensive and positive bilateral meetings between Russia and various working party members.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow, leading to several revised offers from Russia over the last two years, most recently in December 2002. Progress has been made, primarily on industrial tariffs, during bilateral discussions that are continuing. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to Canadian suppliers of goods such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, fish and fish products, vehicles, aircraft and telecommunications equipment. Canada will, among other things, encourage Russia to bind all of its tariffs, join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

The Russian Federation presented an initial services offer in October 1999. In May 2000, Canada initiated bilateral discussions on services, and subsequent bilateral meetings have been held at regular intervals since. Russia submitted its latest services offer in October 2002. Canada is seeking from Russia binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada is also looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modalities in these sectors.

Canada currently funds two projects, for a total of $6.3 million, that provide direct support to Russia's decision makers in their efforts to facilitate Russia's accession to the WTO. These projects are Macleod-Dixon's WTO Assistance and Carleton University's Capacity Building in Trade Policy and Law.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining sector. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors. While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Concerns for investors in the Russian Federation have included poor corporate governance, the complexity and uncertainty surrounding domestic legislation, lack of effective recourse through the judicial system to resolve investment disputes, administrative barriers and "over-bureaucratization," and unwelcoming or difficult regional authorities. Of particular interest to Canadian investors in the mining sector is the Draft Subsoil Code currently being studied and likely to be amended by the Russian Duma (parliament); the proposed changes are generating a mixed reaction from potential foreign investors and legal experts, with concerns focusing on licensing procedures, lack of clarity in the respective roles of the regional and federal governments, and the absence of any reference to guaranteeing foreign investor participation in large tenders for mineral deposits.

Over the past year, the Russian government has introduced new legislation in areas such as taxation, customs procedures and judicial reform, as well as improving the laws on enterprise bankruptcy and joint stock companies. These moves are encouraging. As well, business registration, licensing and verification requirements have been streamlined, and a new voluntary corporate governance code was introduced in 2002.

The existing FIPA signed between Canada and the former Soviet Union in 1989 provides more limited protection for Canadian investors than recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations toward an enhanced Canada–Russia FIPA have been suspended pending the completion of Russia's accession to the World Trade Organization.

Ukraine

Overview

Canadian exports to Ukraine increased to $27 million in 2002, which is in line with data from 1999 and 2000. Canadian exports increased across a wide spectrum of mostly manufactured products, due to growth in the Ukranian economy. Canada's export market in Ukraine is for unique, value added, highly engineered products, typically in the energy, construction, agriculture and agri-food sectors. Significant land reforms have also spurred investment in Ukraine's agriculture sector, which has resulted in growing Canadian exports of machinery and livestock.

Imports from Ukraine continue to be dominated by a variety of steel products and, as a result, have been subject to some volatility. Counterbalancing this are textile and clothing imports, which have been showing increasing strength over the past three years. In addition, 2001 recorded the first-ever imports of meslin and oats to Canada, reflecting the above-noted land reforms, resulting investment and increased production.

Canada–Ukraine bilateral trade peaked at $148 million in 2000, with the balance historically in Ukraine's favour due largely to significant steel imports from Ukraine, and then fell to $81 million in 2001 before rebounding to $112 million in 2002. Mid-year figures for 2002 show some stabilization at this level but with greater product diversification and less reliance on steel imports.

Canada ranks in the top 15 foreign investors in Ukraine at close to $80 million, particularly in the energy sector and in glass manufacturing. Canada has a foreign investment protection agreement with Ukraine.

The Canadian government is working to improve access to the Ukrainian market and expand bilateral trade and investment through WTO accession

negotiations and the bilateral Canada–Ukraine Intergovernmental Economic Commission. The Canada–Ukraine IEC was established in 1996 with a mandate to identify opportunities and resolve trade and investment irritants and obstacles for Ukrainian and Canadian companies. The fourth IEC meeting was held in October 2001 in Ottawa, co-chaired for Canada by International Trade Minister Pierre Pettigrew. A high level of participation by Canadian companies reflected growing interest in this market, although discussions largely focused on clearing various impediments to trade, including enforceability of court rulings, a new Land Code, the removal of export taxes, and a process to facilitate the resolution of commercial disputes.

WTO Accession

Ukraine applied to join the World Trade Organization in 1993. Since then, Canada has focused on the need for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian exports of goods and services. In 2000, Canada's Ambassador to the WTO, Sergio Marchi, was chosen by its members to chair the Ukraine working party.

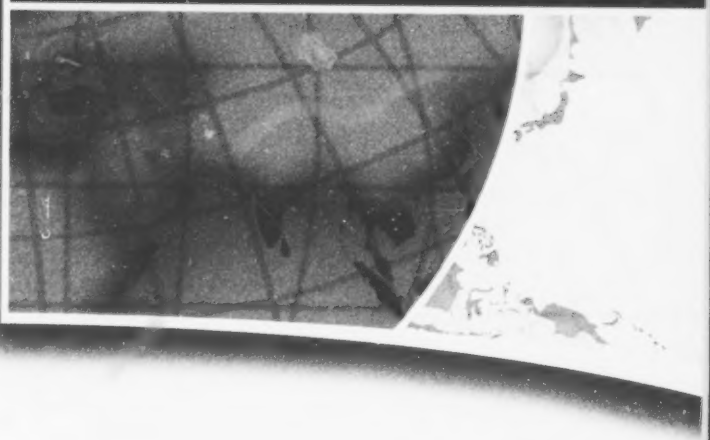
While progress toward WTO accession was slow during the first seven years, the pace picked up following the working party meeting held in July 2000. In the past year, Ukraine has continued to take important steps in preparing domestic legislation and regulations to bring significant parts of its trade regime into conformity with WTO obligations. Nevertheless, further work is still required in a number of important areas—including customs fees, customs valuation, agricultural support programs, technical barriers to trade, sanitary and phytosanitary measures, and, in particular, intellectual property—as well as in establishing the domestic regulations and administrative practices to implement the required domestic legislation.

Canada–Ukraine bilateral market access negotiations on goods and services concluded in February 2002 with the signature of a bilateral record of agreement. Canada continues to work with other WTO members to bring Ukraine's WTO accession process to closure. This goal can be achieved only through stable and predictable access to Ukraine's market; market access commitments secured by Canada and other WTO members need to be supported by lower and simplified import fees and charges, less burdensome customs procedures, and reduction of other non-tariff measures. Canada will continue to monitor closely Ukraine's efforts to liberalize such measures in the context of its WTO accession process.

The Centre for Trade Policy and Law (CTPL) of Ottawa and Carleton universities is working with the Ukrainian Ministry of Economy to build Ukraine's capacity to participate effectively in the accession process and implement its WTO obligations. The Trade Policy Capacity Building project involves three areas:

- technical assistance on international trade issues to address short-term needs in accession to the WTO;
- institutional capacity building, through developing a Ukrainian Centre patterned after the CTPL to meet the longer-term needs of both the government and the private sector; and
- an internship program for graduate students of international trade.

6 Opening Doors to Asia Pacific



Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

Since its inception in 1989, the Asia-Pacific Economic Cooperation forum's agenda has evolved in response to developments in world trade. APEC ministers and leaders have acted as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. During the latest APEC Economic Leaders' Meeting held in Los Cabos, Mexico, in October 2002, leaders focused on the war against terrorism and the promotion of shared prosperity as a consequence of globalization. The juxtaposition of the two issues highlighted the interdependence of security and economic prosperity. Leaders re-committed APEC to the war against terrorism and launched the Secure Trade in the APEC Region (STAR) initiative, a program building on the achievements of the G8 Kananaskis Summit and designed to enhance security in the transportation sector.

The Mexican theme of complementing APEC's economic and trade liberalization goals with social and development targets was prominent. Developing countries expanded on the theme by noting the importance of trade- and terrorism-related capacity building in the quest for shared economic prosperity. The Mexican chair's emphasis on shared prosperity, reiterated throughout the year, clearly shaped the discussion of economic issues. Leaders stressed the need to address the challenges of globalization through capacity building, and pointed to APEC's work on micro enterprises, human capacity building and Brunei's connectivity targets. They also expressed the need for substantive progress in trade negotiations and in advancing developing-economy concerns in the WTO Doha Round, and issued a call for additional work on WTO capacity building.

Following up on the "Shanghai Accord"—adopted in 2001 to reinvigorate APEC's trade agenda and help provide momentum for achieving APEC's goal of free and open trade and investment in the region by 2010 for developed economies and 2020 for developing economies—members endorsed the APEC Trade Facilitation Action Plan. The plan aims to cut transaction costs in the region by 5% by 2006, and includes a menu of concrete actions and measures that members can implement to reach this goal. A World Bank–APEC study on the economic impact of trade facilitation (which Canada oversaw on behalf of the APEC Committee on Trade and Investment) was also released at the APEC Leaders' Meeting. The study shows that improvements in trade facilitation could increase intra-APEC trade by US$280 billion. In addition, APEC members agreed on a Statement to Implement APEC Transparency Standards, which is designed to foster greater transparency in laws, procedures and administrative rulings of APEC members.

While rule making and liberalization in WTO negotiations are the key means by which APEC member economies will progress toward the goal of free and open trade and investment, APEC leaders also support the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

Throughout 2002, Canada was involved in a number of initiatives aimed at building the capacity of developing economies, oversaw the World Bank–APEC

study on Trade Facilitation and organized a capacity-building workshop on trade facilitation with Thailand and Hong Kong, China. As a co-chair of the APEC Group on Capacity Building, which coordinates all of APEC's work in this area, Canada has developed a Web-based directory of all WTO capacity-building projects offered within APEC. Furthermore, the Canadian International Development Agency (CIDA) will soon start to implement its $9-million APEC economic integration program, which will provide WTO capacity building assistance throughout Southeast Asia.

APEC Results in 2002

- Adoption of a new Statement on Counter-Terrorism and launch of the Secure Trade in the APEC Region initiative, which focused on transportation security.
- Adoption of a Trade Facilitation Action Plan that will cut business transaction costs by 5% over five years.
- Expression of strong support by APEC leaders for more progress in the Doha Round of WTO negotiations.
- Adoption of a Statement to Implement APEC Transparency Standards on administrative transparency, which will improve market access throughout the region.
- Publication of a major report by the World Bank on the economic benefits of trade facilitation in APEC.
- Implementation of a new format for peer review of APEC individual action plans (IAPs), which will involve outside expertise and greater business participation.
- Implementation of a wide range of capacity-building projects on trade policy.
- Organization of an APEC "Dialogue on Globalization and Shared Prosperity."
- Organization of a high-level meeting on micro-entreprises, which led to the creation of a small and medium-sized enterprise (SME) subgroup specifically focused on issues relevant to micro-enterprises.
- Implementation of the E-APEC Strategy, through the organization of a wide range of workshops, seminars and training programs on issues related to bridging the "digital divide."
- Approval by leaders of a new Life Sciences Forum, which will provide an opportunity for the pharmaceutical industry to interact with governments in the APEC region.
- Adoption by ministers of revised guidelines on non-member participation, which will make it easier for APEC forums to interact with outside organizations.
- Creation of a Gender Focal Point Network to ensure that APEC forums implement the Framework for the Integration of Women in APEC Activities.
- Adoption by leaders of the Shanghai Accord, which will accelerate movement toward achieving the Bogor Goals.

Thailand, which will host APEC in 2003, is expected to emphasize APEC's work on economic and technical cooperation, with a focus on human resources development and the development of adequate social safety nets throughout the region. During 2003, one of Canada's major objectives will be to implement the APEC Leaders' Statement on Counter-Terrorism and the STAR initiative. Canada will also continue to implement the Trade Facilitation Action Plan, consistent with the direction provided by the Shanghai Accord, and aiming to expand opportunities for Canadian businesses in the region. In addition, Canada will play a major role in APEC's WTO capacity building initiative and will continue to support APEC's work on "new economy" issues. Canada will also promote public engagement in APEC, including dialogues with non-governmental organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity. Finally, Canada's IAP is up for review in 2003 along with those of Australia and Thailand.

Biotechnology Initiatives Within APEC

Within APEC, Canada is active in two biotechnology initiatives. Under the Agricultural Technical Cooperation Working Group, Canada shepherds the Research, Development and Extension of Agricultural Biotechnology (RDEAB) Subgroup. This group provides a unique forum for member economies to identify and address common issues in agricultural biotechnology. The RDEAB Subgroup is mandated to carry out agricultural biotechnology work in four areas:

- science-based assessment of the products of biotechnology;
- technical cooperation;
- public transparency and information exchange within member economies; and
- capacity building.

To date, the RDEAB Subgroup has held biotechnology workshops in Australia, Canada, Malaysia, Thailand and the United States. The next workshop is scheduled to take place in China in 2003.

In addition to the work undertaken by the RDEAB Subgroup, Canada is participating in the APEC high-level policy dialogue on biotechnology. This initiative has been undertaken to encourage senior-level policy dialogue on broader biotechnology issues facing member economies. The first meeting was held in Mexico City in February 2002. A subsequent meeting took place in Chiang Rai, Thailand, in February 2003.

Japan

Overview

Japan is Canada's second-largest national trading partner (after the United States), with 2.1% of total exports, and is the third-largest source of foreign direct investment in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of products of key export interest, such as lumber, pulp and paper, minerals, meat, fish, grains and oilseeds, and prefabricated housing. While resource-based exports continue to represent much of our trading relationship, Canada is an increasingly important source of sophisticated, value-added, technology-driven products and services imported by Japan. Canadian exports of aircraft, software, and resource and environmental products and services are in increasing demand. Japan is also a major source of portfolio investment in Canada, and Canadian direct investment in Japan continues to respond favourably to deregulation and market opportunities in the Japanese economy. While Japanese foreign direct investment is shifting from the traditional North American and European destinations to Asia, in particular China, Canada is maintaining its share vis-à-vis the United States (though this investment tends to be concentrated in particular sectors such as automotive and agri-food).

In 2002, Canada's total merchandise trade with Japan was $23.7 billion. After declining steadily since the late 1990s, in 2002 Canadian exports to Japan remained steady at $8.3 billion. Imports from Japan increased 5.3% in 2002 to $15.4 billion. In 2002, Canada exported $1.8 billion in services and imported $2.0 billion. The long-term trend in Japan is toward a growing demand for cost-competitive and innovative imports, which represents a significant market opportunity for Canadian exporters.

In order to identify opportunities arising through regulatory reform and restructuring in Japan's changing marketplace, the Department of Foreign Affairs and International Trade carried out an analysis of trading patterns in potential sectors of opportunity. The results of this study have been shared with Canadian and Japanese business, and interested representatives of the Japanese government. The analysis points to new opportunities in information and communications technologies, value-added food products, transportation equipment, building products and prefabricated buildings, medical devices and pharmaceuticals, new energy products such as fuel cells, power generation and environmental services. In addition, DFAIT and Industry Canada commissioned a study on opportunities in the services sector that identified where shifts in the Japanese economy have created significant potential. Produced by the Japan Market Resource Network in August 2002, this study found that the most potential for Canadian business lies in services related to information technology (IT), the environment, accounting, architecture and health care; however, barriers such as domestic opposition to foreign competition, excessive regulation and opposition to deregulation of certain sectors pose serious challenges for Canadian companies aiming to enter the Japanese market. We will use these findings to supplement our efforts in established trade sectors (such as automotive, aerospace, forest products, minerals, agriculture and fisheries, and consumer products) with new initiatives aimed at supporting these emerging priority industries.

Japanese awareness of Canada as a sophisticated business partner will also be raised through Canadian efforts to attract Japanese FDI. DFAIT is working closely with Investment Partnerships Canada, other federal government departments, and provincial and municipal authorities to maintain and attract Japanese investment into Canada. Toyota's decision in 2000 to produce its Lexus RX 300 luxury sport-utility vehicle in Canada, starting in 2003, is a testament to increasing Japanese recognition of Canada as a good place to do business. The Toyota plant in Cambridge will be the first to manufacture the Lexus RX 300 outside Japan.

In support of efforts to "rebrand" Canada in Japan as a technologically sophisticated society and to encourage diversification of our traditional commodities-based trade relationship, the 1999 Team Canada trade mission to Japan emphasized the strengths of Canada's high-technology sectors. These efforts have begun to bear fruit, with signs of increased business activity, especially in the high-tech sectors. Despite a worldwide slowdown in the information and communications technologies (ICT) sectors, Canadian companies continue to take advantage of opportunities in the huge Japanese ICT market. During the past two years, many Canadian ICT companies have entered the market directly or indirectly through partners, agents and distributors, and the share of manufactured goods and value-added services exports to Japan continues to increase.

Collaboration with the Japan External Trade Organization (JETRO) is ongoing and productive. For example, JETRO and Industry Canada are working on a formal agreement to link their respective databases for the benefit of the Japanese and Canadian business communities. The partnership will focus upon increased levels of data sharing, technical cooperation and improved electronic access for Japanese and Canadian firms to information on each other's markets.

Examples of Government-Supported Market Development Activities in 2002

Following the success of the IT trade missions that visited Canada in 2000 and 2001, JETRO sent an unprecedented third IT trade mission to Canada in October and November 2002. This one-week tour of Canada, with stops in Montreal, Toronto and Vancouver, brought 15 Japanese companies into contact with dozens of interested Canadian companies in each of the cities visited. Two journalists from Japanese business publications also accompanied the mission to report on the Canadian IT sector and the opportunities it affords Japanese firms.

In October 2002, the Canadian Embassy hosted a fuel cell seminar attended by representatives from the Canadian private sector, government, academia and industry associations. The seminar introduced the potential of the Japanese market to Canadian participants and helped position Canada as a leader in this emerging field with Japanese industry and government decision makers. It also established and further secured links between the two nations at the industry and government levels. Attendance and media exposure far exceeded expectations, with over 650 Japanese companies participating.

In June 2002, the Canadian Embassy organized a week-long biotech mission to Canada—visiting Toronto, Montreal and Vancouver—for a delegation of 49 representatives from 30 Japanese biotechnology companies. The goal of the mission was to expose a broad cross-section of the Japanese life-sciences sector to Canadian biotechnology and to seek out ways for Japan and Canada to share biotechnology expertise through investment and commercial partnerships.

In March 2002, the Canadian Embassy worked with the Consulate General in Osaka to organize an event called the "Multimedia Showcase." Seven participating Canadian companies had an opportunity to introduce their products and technology to a selected Japanese business audience, including potential partners, agents and distributors. The event helped to give greater profile to the leading position of Canadian companies in this segment of the ICT industry. The subsequent ICT related mission to Japan, in February 2003, focused on ICT security.

The aerospace sector has also been active. In February 2002, a large Japanese delegation visited Canada, led by the Japanese Ministry of Economy, Trade and Industry and the Society of Japanese Aerospace Companies. The delegation, which included over two dozen leading Japanese aerospace manufacturers, participated in a symposium in Montreal before visiting sites in Montreal, Toronto and Winnipeg. The Japanese, impressed by the quality and quantity of

Canadian aerospace firms, expressed strong interest in exploring further collaboration with the Canadian industry. As a result, a delegation of Canadian companies visited Japan in February 2003, led by the Aerospace Industries Association of Canada and Industry Canada.

As an ongoing service, the Canadian Embassy continues to manage a Japanese language Web site that offers a wealth of material on Canada's commercial capabilities in all our priority sectors, as well as information on the wide range of embassy services available.

Managing the Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communiqué announced during the 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communiqué reaffirmed the intention of the two governments to advance regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector in undertaking a study of bilateral trade and investment opportunities.

While trade policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building codes and related product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation. This range of themes is indicative of the breadth of our trade and economic relationship with Japan. A review of the more than 40 bilateral consultative mechanisms between Canada and Japan was completed in June 2001 by the Canadian and Japanese governments. The exercise was designed to identify mechanisms that have completed their roles, as well as those that should be strengthened in the context of efforts to revitalize the bilateral relationship.

Regulatory cooperation between Canada and Japan also continues to advance on many fronts, both multilaterally and bilaterally. Canada will continue efforts to extend cooperation in areas such as biotechnology, building codes, competition policy and customs administration. In particular, we will continue discussions between health authorities on the observation of inspections and the possibility of mutual recognition of good manufacturing practices in the pharmaceutical industry. Negotiations for an agreement between Canada and Japan regarding cooperation on anti-competitive activities were announced in June 2002 and began soon thereafter. This agreement seeks to coordinate enforcement activities between the Canadian and Japanese authorities responsible for regulating competition.

Regulatory reform has been a Japanese government priority for a number of years. Canada (along with Australia, New Zealand, the U.S., the EU and domestic organizations such as Keidanren) has made regular annual submissions to the Japanese regulatory reform authorities, whose latest incarnation is the Regulatory Reform Council (formerly the Regulatory Reform Committee). Canada's submission in 2002 to the Regulatory Reform Council followed along the lines of the 2001 submission, which was expanded to include not only areas of particular concern to Canada, such as telecommunications and building standards, but also more cross-cutting structural issues related to the overall investment environment in Japan. Many of these issues have serious implications for the overall recovery of the Japanese economy and for the ability of Japan to attract foreign, including Canadian, investment. In December 2001, the Regulatory Reform Council, which reports directly to the Prime Minister's office, released its Three-Year Program for Promoting Regulatory Reform, following up with a revised report in the first quarter of 2002. Submissions from foreign governments, including the Canadian government, are an integral part of this process. The Japanese government has also announced a Program for the Promotion of Special Zones for Structural Reform.

Canada welcomes and encourages private sector initiatives to improve trade relations. In May 2000, at the Canada–Japan Business Committee (CJBC) meeting in Tokyo, the CJBC leadership emphasized the need for greater diversification and announced that "concrete steps toward a Japan–Canada Free Trade Agreement would be an effective tool for promoting bilateral trade and investment." At the CJBC meeting in Calgary, in May 2001, the CJBC proposed that the two governments, in consultation with the Canadian and Japanese private sectors, explore the idea of a "new comprehensive partnership framework for enhancing the two

countries' economic relationship." At the most recent CJBC meeting in Sendai in May 2002, the CJBC called upon the two governments to expedite the negotiation of a social security agreement that would encourage two-way investment, as well as reduce the disadvantages that an agreement currently being negotiated with the United States would create for Canada in the context of an integrated North American market.

Market Access Results in 2002

- Japan and Canada have agreed to negotiate a new framework for the bilateral trade policy relationship on housing and building products, formal approval of which is expected at the Canada–Japan Housing Committee meeting in 2003. Japan replaced Section 38 of the Building Standards Law (BSL) with a system allowing for recognition of foreign evaluation bodies and foreign approval bodies, and continued to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Health Canada and the Ministry of Health and Welfare of Japan have agreed to implement an Information Exchange Project (IEP) on a Good Manufacturing Practices (GMP) Compliance Program for drug products; the IEP is intended to serve as a first step in regulatory collaboration on a GMP for drug products, leading to the mutual recognition of each other's drug GMP compliance certificates.
- Negotiations for an agreement between Canada and Japan regarding cooperation on anti-competitive activities were announced in June 2002 and began soon thereafter. This agreement seeks to coordinate enforcement activities between Canadian and Japanese authorities responsible for regulating competition.
- Canada, in collaboration with embassies from other countries, has worked with the Ministry of Health, Labour and Welfare to facilitate the approval of food additives in regular use internationally and to assist in bringing Japanese legislation into line with international practice.
- Japan has accepted official export certification that Canada is free of Bovine Spongiform Encephalopathy (BSE).

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press for a reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, red meats, fish, forest products (spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), non-ferrous metals and leather footwear.
- Continue to press for the elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan in order to facilitate Canadian exports in such priority sectors as food, building products and services, including regulations and standards that vary from international norms (e.g. practices regarding the use of foreign clinical data when approving pharmaceutical products and medical devices, Japan Industrial Standards for plastic resins, and levels of formaldehyde in infants' clothing).
- Continue to seek an agreement on totalization and social security with a view to reducing costs of social security contributions and helping to protect the pension rights of employees in both countries.
- Continue to press for enhanced capacity and access to a number of new slots at Narita Airport and code-sharing rights for services beyond Japan.
- Given the rapid advancement of fuel cells and related industries, press for laws regarding hydrogen usage, as well as for a review of the deleterious substances law (i.e. as it affects the production, storage and distribution of methanol and related substances).

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 2002, Canadian agri-food and fish exports to Japan amounted to $2.6 billion. Canada seeks further access to this important market, and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, labelling of food derived from GMOs, and import requirements regarding food sanitation and plant health. While most market access concessions and tariff reductions will be discussed in the context of the current overall WTO negotiations, other issues are being addressed at the bilateral level.

Safeguard Measure on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the Japanese snapback safeguard measure on pork in the form of an increase of approximately 25% in the minimum import price. Since it was first triggered in 1995, the snapback safeguard has been a significant issue for the Canadian pork sector. As currently administered, this measure creates considerable market fluctuations for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers by eliminating the negative market impacts of the snapback safeguard. This is a priority in the WTO agriculture negotiations.

Safeguards on Beef

During the Uruguay Round of WTO negotiations, Japan's trading partners agreed to a specific safeguard mechanism for beef that would protect domestic producers from sudden import surges. The occurrence of BSE in Japan in September 2001 resulted in unusually low consumption of beef and a decline in both domestic and imported beef sales. Since then, the market has recovered, domestic production is now above pre-BSE levels and live animal prices are above the government recommended price band. In contrast, import volumes, while they have grown, are still below pre BSE levels. Although the growth in beef imports is merely a return toward the former level of imports, not a surge, it may nevertheless trigger the application of the safeguard. The outcomes will be higher prices for importers and a slower recovery of Japan's beef market, neither of which are advantageous for Japanese producers and consumers.

Canada recognizes Japan's right to use safeguard mechanisms negotiated during the Uruguay Round. However, it has pointed out to Japan that, under certain circumstances, the automatic application of safeguards does not serve its intended purpose. As Japan's legislative process allows for discretion in the implementation of the safeguard, extraordinary market circumstances should be considered before automatically implementing this mechanism. Canada will continue to work with key exporting countries to ensure that Japanese officials do not automatically apply this safeguard mechanism.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis (i.e. a certain number of yen per kilogram). As a result of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations, specific duties for these products have decreased in Japan. As *ad valorem* equivalents (AVEs) of specific duties are inversely related to import prices (i.e. when import prices fall, the AVEs rise, and vice versa), specific duties progressively cushion domestic producers against competition from lower priced imports. The AVEs of specific rates on canola generally approach or exceed 20%. These high tariffs give Japan's domestic oil-crushing industry (and producers of other related products, such as margarine), a significant advantage over the Canadian oil-crushing industry when competing for a limited supply of oilseeds. Canada will seek the maximum negotiable reduction in these high tariffs in the WTO agriculture negotiations.

Greenhouse Peppers

The B.C. greenhouse vegetable industry wants to export greenhouse peppers to Japan. However, Japan wants further assurances that tobacco blue mould does not occur in B.C. The Canadian Food Inspection Agency and the industry are working on a proposal to satisfy Japanese concerns or requirements.

Building Products and Housing

The building products industry in Japan is subject to a complex web of laws and regulations that set out necessary product standards and uses that Canadian exporters must address. There is ample opportunity to make it difficult for imports from Canada to compete in the Japanese market by providing preferential treatment to Japanese suppliers. While some progress was made during the recent amending of the Building Standards Law (BSL) and Japan Agricultural Standards (JAS) Law, there remain major issues that severely restrict Canadian market access. Of particular importance are the many aspects of the Building Standards Law relating to fire, which are unique to Japan, arbitrary and prescriptive, and which limit wood construction by rendering wood frame buildings less economical. Japanese regulations are criticized for being difficult to understand, unnecessarily complex and costly, developed without public participation and slow to change. Given new and

existing international building technologies and materials, Japan will be urged to revise the Building Standards Law as it relates to test methods, criteria and related restrictions, and to adopt international codes, standards and practices.

Canada has in place a number of formal and informal connections with the Japanese government. Both joint work between Canadian and Japanese scientists (e.g. the Canada–Japan Research and Development Workshop) and formal bilateral meetings provide the opportunity to press for change. In 2003, Canada will host the Canada–Japan Housing Committee, which will provide the opportunity to demonstrate Canadian technologies and products, as well as the more open and public Canadian building code and standards system. Technical matters will be pressed at trilateral Canada–U.S.–Japan talks (Building Experts Committee, Japan Agricultural Standards Technical Committee), to be held in 2003 in Japan.

Value-Added Building Products

Under the revised Japanese building code, a new system of testing and approval bodies has been established that has proven very difficult for Canadian manufacturers to use. Currently, only Japanese testing and approval bodies are authorized under the new system. In many cases, the process to be used by a Canadian manufacturer is not clear. In 2002, an initiative to analyse this system and possibly develop a roadmap was launched, and this work will continue into 2003.

Tariffs on Spruce-Pine-Fir Lumber and Softwood Plywood

Japan's system of tariff classification distinguishes between the species and dimensions of lumber, regardless of end use. As a consequence, spruce-pine-fir (SPF) lumber imports, worth over $400 million per year to Canada, are subject to duties ranging from 4.8% to 6.0%, whereas other species imported for the same purpose enter duty free. The 6.0% tariff on softwood plywood is also considered to severely limit Canadian exports and unfairly favour the domestic Japanese industry. Reducing SPF and softwood plywood tariffs are a high priority for Canada and will be pursued in the WTO multilateral trade negotiations.

Three- and Four-Storey Wood Frame Construction

A major new market opportunity in Japan is urban construction of three- and four-storey mixed use buildings. Although three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection (QFP) zones, it is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, and requires uneconomic property line setbacks and limiting distance calculations for exterior wall openings. These restrictions unfairly and sharply limit the use of three-storey wood construction. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP zones, and Japanese fire-wall specifications (which could allow larger structures) are unfair and not based on science. Four-storey wood frame construction is increasingly being used in North America, but faces a difficult and unclear regulatory regime in Japan. A performance-based system is being implemented by Japan, but in comparison to steel (which is produced in Japan), wood frame construction from Canada is very unfairly treated. Canada will use bilateral and multilateral forums to press for a more science-based approach to open this market to Canadian industry.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional zairai housing in Japan are not based solely on the use of Japanese-grown tsugi lumber (which is one of the weaker species), but recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock, which is stronger). Otherwise innovation and efficiencies are lost. The process for implementing new products and technologies after formal approval is obtained is unnecessarily difficult and needs streamlining.

Agricultural Standards for Building Products—Standards Review Process

Under the revised Japan Agricultural Standards system, specific standards are now reviewed on a five-year cyclical basis. Canada continues to work with the Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MoAFF) in various technical forums to provide data to assist in the revision of standards concerning building products. In 2002, the MoAFF undertook the review of standards for plywood and structural glue-laminated timber. Issues arose, particularly around the formaldehyde testing of plywood and the exclusion of jack pine

from the glulam standard, which were pursued at the Canada–U.S.–Japan Japan Agricultural Standards Technical Committee (JASTC) meeting in 2002. In 2003, the review of the standards critical to Canada that apply to dimension lumber is to occur, and Canada at the request of Japan tabled its issues at the JASTC meeting. Some Japanese agricultural standards address issues that are not relevant to the core purpose of the standard—such as linking the wood treating standard to the a-grading standard, and including moisture content adjustment factors under the plywood standard. Canada will press for relaxation of the five-year review cycle to provide for the introduction of new technology and the resolution of outstanding issues. JAS143, in particular, is not scheduled to be reviewed until 2005 and yet some very important issues are still outstanding. Canada will work to ensure that Canadian stakeholders have access to the MoAFF process and full membership on the review committees, and will continue to press for fairer treatment of Canadian products.

Japan Agricultural Standards for Building Products—Inspection and Approval System

In June 2000, Japan implemented a revised JAS law allowing a foreign organization to obtain Foreign Registered Certification Organization (FRCO) status provided that the foreign country was deemed to have an equivalent conformity assessment system. Canada was recognized as having an equivalent system, and by March 2002 three organizations were recognized as FRCOs (CANPLY, CMSA, NFPA/COFI) and all interested Canadian mills had been transferred to this new process. Canada will continue to work with Canadian organizations to monitor this system and press for elimination of unnecessary inspection, paperwork and expense. For example, the JAS law currently requires monthly inspections and monthly reports from mills. This frequency of inspections and of reporting is, in Canada's view, unnecessary and redundant.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN SERVICES

As the number of international firms doing business in Japan continues to rise, there is an increasing focus on regulatory and other non-tariff barriers that may be impeding the development of business in under-developed areas of the Japanese economy, particularly in services. There has been significant business development in those areas in which there has been regulatory reform, notably financial services and telecommunications. Canada continues to point out areas in which further regulatory reform would have similar stimulative effects.

Environmental Services

In addition to the normal challenges faced by services providers, companies in the environment sector face other barriers particular to their field. The differences in standards and definitions of various services offered are particularly burdensome. Furthermore, the administrative qualification (bid) procedures for government-related projects are quite different from Canada's, creating more challenges for Canadian companies. It is also difficult for Canadian companies to gain access to environmental projects funded by overseas development assistance. Canada will continue to monitor the situation.

Telecommunications Services

The Japanese telecommunications services market has become significantly accessible to foreign companies. All restrictions on foreign investment in the telecommunications sector, except in Nippon Telegraph and Telephone (NTT) Corporation, have been lifted. Canada continues to monitor Japanese implementation of General Agreement on Trade in Services commitments for basic telecommunications services, and it is encouraged by Japan's move to reduce the interconnection rates for foreign carriers to NTT's local and long-distance networks.

Canada urges Japan to continue to lower the interconnection rates by adopting a long-run incremental cost system—a pro-competitive methodology for interconnection fees. Several concerns, however, have been flagged by Canadian companies. These concerns centre on the ability of new entrants to access the network; reporting procedures required of new entrants by the Ministry of Public Management, Home Affairs, Posts and Telecommunications; regulation of dominant carriers (the long-distance services provider NTT Communications, NTT West and NTT East in the local communications market, and NTT DoCoMo in the wireless market); and the ability of new entrants to build new networks. These

concerns could be addressed by ensuring fair access (including rights of way) to land and facilities owned or controlled by utilities and by facilitating construction and expansion of infrastructure over public land and facilities. Canada is also concerned about the independence of the regulator, and is monitoring any changes in its role as a result of the former Ministry of Posts and Telecommunications becoming part of the larger general affairs ministry with the implementation of administrative reform on January 6, 2001.

Air Transport

In the context of our longstanding and productive bilateral air relationship, Canadian officials have tried over the past two years to obtain for Canada enhanced capacity, access to some of the new slots available at Narita Airport on the second runway (which opened in the spring of 2002) and code-sharing rights for services beyond Japan. Air Canada and All Nippon Airways have been working very closely to develop their commercial plans, especially for code-sharing beyond Japan—which Japanese negotiators have declined to permit. It is nevertheless clear that the intensified commercial cooperation will benefit both airlines.

Canada remains concerned that, following a number of discussions between our respective air transport negotiators, as well as through diplomatic channels, Japanese officials have refused to grant Canada any new capacity or slots at Narita. These exclusions will compromise Canada's opportunity to expand air services to Tokyo for years to come. Canada will continue to press Japan to reconsider its position on these issues, which would result in enhanced services for the travelling public and commercial benefits for the airlines of both countries.

Financial Services

Japan has made significant progress in deregulating the financial services sector in recent years. The financial services landscape has changed significantly since the financial "Big Bang" reforms were launched in 1995. With the entry of many foreign financial services providers, even though they still do not hold major market shares, Japan's financial sector is well on the path to a major transformation. Clearly, this has led to more competition, more consumer choice and a more resilient financial system. But Japan can do more to foster a dynamic and efficent financial sector.

Genuine and transparent regulatory reform will best be achieved with a regulatory system that focuses on macro-level financial supervision. Despite improvements, Japan's financial supervisors still apply a micro-level regulatory and supervisory approach, for example, on product approval. The cultural shift away from the "administrative guidance approach" has not been completed. Applying an *ex post* supervisory approach that promotes efficiency and competition, rather than the current a priori regulatory and supervisory approach, would enhance the efficiency of Japan's financial system without harming its safety or soundness.

Canada continues to have a general concern that, to a large extent, services provided by most government financial institutions in Japan can be efficiently provided by private sector institutions. The involvement of government enterprises in the financial sector, some of which (such as the Postal Savings system or *yucho* and the Postal Life Insurance system or *kampo*) have very sizable market shares, distorts competition significantly. Public institutions should be made to compete in a manner that does not discriminate against the private sector. Canada supports the efforts of Prime Minister Koizumi's government to streamline and privatize government financial institutions. The package of economic and financial reforms released on October 30, 2002, however, puts a significant emphasis on providing fiscal loan and loan guarantee programs through existing government financial institutions. Canada hopes that this does not indicate a reduced effort to reform government financial institutions. As much as possible, Japan should seek to use private institutions to promote increased financing and corporate rehabilitation. Foreign financial institutions and companies can play a useful role in achieving the Japanese government's reform efforts.

A final general issue is the weak state of Japan's financial system. Further deregulation is being held up due to concerns about the fragility of the financial system, especially the major banks. Canada is encouraging Japan to continue to promote an aggressive and early resolution of the banking system's problems, including disposing of non-performing loans and restoring bank capital.

Banking and Securities

Most major industrialized countries have moved to a financial conglomerate regulatory structure that allows for greater synergies between banking, securities and fund management. The United States was the most recent major economy to adopt such an approach, with the repeal of the Glass–Steagle Act, which required a strict separation between banking and securities. In Japan, the "Glass–Steagle" approach to regulation is still in place.

The requirement in Japan to maintain so-called firewalls between banking and securities has been a significant concern to Canadian financial institutions operating in Japan. It imposes considerable additional costs and does not allow for optimal efficiencies for clients. In some cases, it may actually increase risk. During 2002, some Canadian financial institutions in Japan dealt with this ongoing concern by significantly scaling back or moving to close down their bank branches. Canada continues to request that the Financial Services Agency (FSA) offer a more flexible regime that is sensitive to smaller institutions' need to contain costs. A longer-term goal, which fits with the FSA's current efforts to define a medium-term vision for the financial sector, should be to break down the walls between the lines of business noted above.

Life Insurance

The Postal Life Insurance system or *kampo* holds about 40% of life insurance assets in Japan. Canada strongly welcomes the passage of legislation to establish the Postal Service Public Corporation, effective April 2003. However, this legislation does not alter the fact that kampo is not subject to the same kind of regulatory oversight, or operating costs, as private sector life insurers. Kampo is not subject to the Insurance Business Law, the Law on Sales of Financial Products or the Commercial Code. Furthermore, it is not supervised by the Financial Services Agency. Finally, because its products are fully guaranteed by the government, *kampo* is not required to contribute to the Policyholders Protection Corporation.

Canada is requesting that *kampo* be made to operate on the same basis as private life insurers, both foreign and domestic. As a first step toward rolling back *kampo*'s activities, the government should instruct *kampo* not to engage in the creation of new products that could be provided by private sector insurers. Failing this, Canada is requesting that any new financial services activities proposed for the postal financial institutions (whether *kampo* or *yucho*) be subject to full public notice and comment, and that the responses be given due consideration by officials before their introduction. Canada is also requesting that any proposed report or legislation relating to the financial service activities of *yucho* be subject to full public notice, comment and consideration before policy decisions are taken by the government.

The life insurance industry has expressed a concern that the preferential treatment accorded by the Japanese government to *kampo* is a violation of the General Agreement on Trade in Services. Canada will study this issue carefully.

With the purported goal of ensuring consumer transparency, the FSA applies a micro-level analysis to product and rate approvals. This supervisory approach hinders competition because it is time consuming and stifles innovation. Canada notes the progress achieved since the establishment of the FSA but requests that greater efforts be made to move from a system of prior product approval to a system of notification combined with clear standards of disclosure.

Legal Services

In the face of globalization, increased merger and acquisition activity, and domestic regulatory reform in Japan, there is an acute need for legal services with expertise in cross-jurisdictional issues to assure due diligence. These services could be provided through the cooperation of Japanese (*bengoshi*) and foreign lawyers (*gaiben*); however, due to the restrictive structure of the "specified joint-enterprise" system, expertise in Japan is limited and Japan-based businesses often seek services abroad. The Foreign Lawyers Law explicitly forbids partnerships and most joint enterprises between Japanese and foreign lawyers. Exceptions are made under the specified joint enterprise system, which allows for such partnerships but limits the scope of their practice to a tightly defined mandate. In addition, foreign lawyers cannot employ Japanese lawyers and are subject to restrictions with respect to the type of advice they are allowed to provide. Japanese lawyers are not subject to similar limitations. Canada continues to urge

Japan to remove restrictions on partnerships and employment between foreign and Japanese lawyers, and to abolish current restrictions on the ability of foreign lawyers to provide legal advice on home or third-country law for which they are qualified.

INVESTMENT

Japan is the third-largest source (after the United States and the European Union) of foreign direct investment in Canada, with a stock of $8.4 billion. A recent study reported that over 540 Japanese affiliated companies have established in Canada, accounting for more than 35,000 jobs. Although Japan's relationship with Canada through its FDI greatly enhances the ability of Canadian industry to compete in the global marketplace, Canada accounts for a relatively minor portion of Japanese FDI worldwide.

Since 1999, Japanese Ministry of Finance figures have shown an increase in the number and value of Japanese investments in China (and a move away from North America and Europe). This trend is tied to the Japanese belief that their economic interests lie in further integration with China and Asia.

In Canada, investment has traditionally been in the resource industries and heavy manufacturing, but trends indicate a shift to high-technology elements of the manufacturing industries, plus IT and biotechnology. The lion's share of Japanese FDI is in the automotive industries. This investment trend has maintained its impetus over the past years, reflecting the strong showing of Japanese autos in the North American marketplace. Efforts to encourage investment to focus on high-end research and development are part of the strategy to direct the FDI into areas with maximum benefit for Canada over the long run.

While large greenfield investments still happen, an increasing number of smaller investments, strategic partnering and joint ventures are taking place. These investment decisions are often made by Japanese subsidiaries in North America, which are assuming the responsibility that once belonged to Japanese head offices. Canadian senior officials regularly visit the North American headquarters of Japanese companies, in addition to headquarters in Japan, to promote further investments in Canada.

Canadian FDI in Japan is lagging behind that of other OECD countries, although there have been some notable investments in the past few years. Regulatory reform in Japan's financial sector and the shift to consolidated accounting should increase financial transparency and encourage more Canadian investment into Japan. On a prefectural level, a growing interest in attracting foreign investment, especially into high-technology areas, has been noted, although to date, growth in Canadian FDI has concentrated in the important urban areas.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and is working to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investments in certain restricted sectors. However, longstanding structural impediments continue to hamper FDI into Japan. These impediments include a high overall cost structure, bureaucratic discretion, exclusive buyer–supplier networks, a lack of labour mobility, bankruptcy regulations and a lack of financial transparency, which serves to inhibit the establishment and acquisition of businesses. Japan has, however, made some progress in implementing its deregulation program, with measures intended to improve the overall investment climate. Measures include revising the Commercial Code with respect to corporate capital structure and corporate governance, increasing funding to the Japan Fair Trade Commission to improve enforcement of anti-competition laws, implementing special structural reform zones, introducing increased competition into the telecommunications sector and introducing revised regulations related to e-commerce and intellectual property.

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 2002, Canada's total exports of goods to China were $4.0 billion, a decrease of 5.1% over 2001. The total value of imports of goods in 2002 was $16 billion, an increase of 26% over 2001.

In recent years, and as a result of its accession to the World Trade Organization, China has accelerated the pace of liberalization and reaffirmed its commitment to social and economic reform. Results of the reform initiatives can be seen in the increased degree of personal freedom and choice afforded the general population. China now has the world's largest consumer market, with 1.3 billion persons, who have an ever-increasing discretionary income and a taste for international goods and services. These facts, coupled with China's growing international prominence, mean changes to the economic landscape in Asia and, quite likely, the world, will soon follow.

Canada's approach to its relationship with China takes into full account China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration into global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede broad Canadian access to all segments of the Chinese market. Additionally, some elements of the former planned economy remain, so in certain types of economic activity, or in projects whose scale exceeds a threshold size, central and/or local governments continue to play a key and sometimes decisive role.

As a component of the regular, high-level contact between the two countries, Canada and China engage in formal consultations to review matters of interest and concern related to economic development, trade and investment. This process is facilitated through regular bilateral discussions, the most prominent being the Joint Economic and Trade Committee. These country-to-country meetings give Canada the opportunity to register its concerns regarding access to the Chinese market and communicate its views on economic development and the importance of transparency and rules-based market economics. The 18th Joint Economic and Trade Committee meeting will be held in Canada in 2003.

China formally acceded to the WTO on December 11, 2001. The extensive commitments China has made to substantially lower barriers to foreign trade and investment, and to increase the predictability and transparency of its trade regime, will engender profound changes in its economy and governance. This will result in significant new business opportunities for Canadian exporters and investors in sectors in which Canadian firms have a comparative advantage. China will continue to face considerable challenges in fully implementing the agreement and in pursuing further economic reform, but in the long run, economic growth and prosperity will be strengthened.

As well, as a member of the WTO with a significant portion of world trade, China will be an increasingly important participant in the Doha Round negotiations. Canada will continue to engage China in this regard.

Market Access Results in 2002

- Chinese authorities approved an additional 18 Canadian meat plants for exporting to China, bringing the total to 41, which includes virtually all interested exporters. These new approvals are expected to boost exports of meat to China.
- Four quarantine protocols were signed covering in vitro fertilization, bovine semen, cattle and regular bovine embryo exports. The in vitro protocol provides new access, while the other three support existing access for these products.
- The federal government, in partnership with the Canadian wood products industry, has continued to work closely with the Chinese Ministry of Construction to address amendments to specific codes that cover wood frame construction. The new Inspection Code was approved in August 2002, while the new Design Code should be approved early 2003. According to the Canada Wood Bureau, in 2003 the new building codes will contribute to a two- or threefold increase in Canadian softwood lumber exports to China.
- In December 2001, the Chinese Ministry of Finance implemented Canada's request to reduce the value-added tax for feed-grade peas from 17% to 13%. Effective January 1, 2003, the Ministry of Finance will apply this reduction to the entire "dried peas" tariff line, which includes both food and feed peas. This constitutes a net benefit of $1.2 million to Canadian pea exporters based on existing volume of $27.1 million. Over the past

four years, Canada has exported 270,000 tons of dried peas to China, valued at $62.5 million and making China our fifth-largest customer.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to address market access problems that arise and seek improved access for Canadian agricultural products.
- Continue to address the problems arising from the new regulations that China has put in place in the banking, insurance and fund management sectors.
- Continue to address industry's concerns about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system of certification and accreditation.
- Continue discussions toward reinitiating negotiation of a bilateral foreign investment protection agreement.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS AND SERVICES

China's Accession to the WTO

Since its entry into the WTO, China has been working energetically to implement its accession commitments. Tangible progress is being made on several fronts. China is reforming its systems for the management of international economic activities according to WTO rules. A solid domestic legal foundation for the fulfilment of its WTO commitments is being laid. The range of commodities subject to quota and other licensing restrictions is being narrowed, and tariffs are being reduced on over 5,000 tariff lines, ensuring that China will attain an overall average tariff level of 12% by 2005, in keeping with commitments made. There is a discernable trend away from macro-economic control and adjustment through administrative measures toward market signals and mechanisms, which will accelerate the establishment of a market economy in China. Profound changes are being made to the structure of China's economy, the relationship between government and industry, government structures and procedures, and legal and regulatory frameworks. However, these changes will take time.

Canada and other parties will continue to ensure that China adheres to WTO rules aiming to ensure transparency and consultation with trading partners in the implementation of new policies and procedures.

A Transitional Review Mechanism (TRM) was established as part of China's accession. This review will take place every year for the first eight years following China's accession, and then again in the 10th year. It will give WTO members the opportunity to review progress being made by China in implementing its commitments in a manner consistent with WTO rules. Canada will participate actively in this process.

Implementation of China's WTO Commitments—Highlights

On January 1, 2002, China made a broad range of tariff reductions, including on key Canadian exports or potential exports. Examples include tariff reductions for frozen beef (from 39% to 25%), malt (from 26% to 10%), lightweight coated paper (from 15% to 9%), mobile communications base stations (from 9% to 0%), and small and mid-sized autos (from 70% to 44%).

China also made hundreds of regulatory and legislative revisions and issued numerous new regulations as part of meeting WTO requirements. In some cases, these regulations provided new opportunities for Canadians. For example, regulations were issued that, for the first time, allowed for foreign investment in the mutual fund management business; other regulations were issued that, for the first time, allowed for foreign majority ownership of engineering consulting companies. In other cases, revised regulations improved the business environment, such as in the area of intellectual property protection, or provided greater transparency about licensing procedures and criteria, such as in banking.

For more information on the terms of China's accession to the WTO, please visit the Department of Foreign Affairs and International Trade Web site (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-e.asp*).

Regulations on Imports of Genetically Modified Organisms (GMOs)

China's Ministry of Agriculture (MOA) promulgated the country's new Safety Regulation of Agricultural Genetically Modified Organisms in May 2001. Since then, the Ministry of Health (MOH) and the State Administration for Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) have each issued separate and supplementary regulations. These new regulations cover the labelling, research, production, marketing, movement and import/export of agricultural GMOs. Canada made several representations to China with respect to the lack of transparency of the regulations and their potential to disrupt trade between the two countries.

China introduced interim measures in March 2002 to allow trade to continue while field testing and approval of foreign-approved agricultural GMOs were completed. The interim measures, which were initially in effect until December 20, 2002, were later extended with some modifications to September 20, 2003. Further, the Ministry of Health has since indicated that it will coordinate with the Ministry of Agriculture with respect to timing and to minimize duplication. AQSIQ has as yet not confirmed its timetable for implementing its measures.

While a process for importing GMO products into China is currently in place, it is cumbersome and remains a cause for concern. Canada will continue to carefully monitor the GMO file and make representations as necessary to ensure that trade in Canadian GMO products is not impeded.

Standards and Technical Regulations

Since joining the WTO, China has been moving ahead with implementation of its WTO commitments with respect to standards and technical regulations. These include establishing contact points for enquiries about regulations, improving transparency by notifying the WTO of new regulations being put into place, and ensuring that standards, technical regulations and conformity assessment procedures are the same for imported and domestic products. China has created a new agency, the Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA), to certify both imported and domestic products, and has established a single certification mark (the CCC mark) to replace previous marks applied separately to foreign and domestic products. However, there have been some problems with this transition: suppliers have expressed concern about burdensome Chinese requirements to re-certify under the new system, including often-costly inspection visits to the manufacturer. Canada will continue to address these concerns to ensure that, in accordance with the WTO Agreement on Technical Barriers to Trade, technical regulations and other measures taken by China are the least trade-restrictive possible.

Administration of Tariff Rate Quotas (TRQs)

The establishment of tariff rate quotas for wheat and canola oil was a significant gain from China's WTO accession negotiations and will represent significant export opportunities.

China's State Development Planning Commission (SDPC) is responsible for the administration of agricultural TRQs. Its "Interim Rules and Regulations for Agricultural Imports Tariff Rate Quotas" establish the parameters for allocating TRQs on certain agricultural products. The TRQ on wheat and wheat products will rise to over 9.6 million tonnes by 2004, with the over-quota tariff rate falling to 65% in that year (the in-quota rate will be a constant 1%). The TRQ for canola oil was established at 878,900 tonnes in 2002 and will rise to 1.2 million tonnes by 2005. The over quota tariff rate will fall to a single tariff of 9% in 2006, at which time the TRQ on canola oil will be eliminated. Due to uncertainty over new GMO regulations (see section on China's GMO rules), large domestic wheat harvests and delays in TRQ allocation, Chinese imports of wheat and canola oil were extremely low in 2002 relative to the size of the TRQ.

"State trading entities" (STEs) have monopoly import status for a number of commodities in China, including goods that are also covered by TRQs. These privileges are being reduced or eliminated according to the schedule negotiated for each product. For wheat, China has committed to allocate 10% of the TRQ volume to direct, private sector imports. For canola oil, only a minority of the TRQ is reserved for the six STE canola oil importers, the rest being available for direct imports. By 2006, the STE reserve will have been completely phased out.

China has committed to administer TRQs in a transparent, predictable and uniform manner using clearly defined time frames and administrative procedures. However, Canada has a number of concerns with China's TRQ administration, mainly relating to the lack of transparency in the allocation procedures and the subdivision of TRQ volumes into two categories, one for domestic consumption and the other for processing for re-export. This subdivision of the quota is inconsistent with China's commitment to allow a certain, scheduled quantity of access to the Chinese market. The ability of the Chinese government to change the relative sizes of the two import categories is problematic, since it undermines the fundamental principle of predictability—the objective of a WTO-consistent TRQ system. Canada continues to share its concerns with China over TRQ administration both bilaterally and in the WTO.

Financial Services

China has put in place new regulations in the banking, insurance and fund management sectors, which have provided increased transparency and helped to facilitate foreign investment and competition. However, there are problems with these regulations, which we are seeking to address. The banking regulations contain very high (and inflexible) minimum capital requirements and other provisions that limit the ability of Canadian banks to expand their branch networks and finance lending operations. The insurance regulations remain insufficiently clear and contain high minimum capital requirements. Moreover, complex, multi-stage approval procedures remain for licensing in all financial subsectors.

Canadian-Style Wood Frame Construction

Although only about 10% of urban Chinese own their homes, the Chinese government is now encouraging its people to buy housing. Estimates of the Chinese housing construction market range from 9 million to 18 million units per year. Although it has come under consideration only in the last few years, the Canadian system of wood frame construction is gaining recognition within the developing villa and townhouse niche in China. China's wood frame housing construction market could increase to 50,000 units annually by 2012, from a total of 500 2> ,tyle homes in 2002. This offers a huge potential opportunity to Canadian producers of dimension lumber, oriented strand board and/or plywood, as well as suppliers of related goods and services to China.

China is finishing the revision of its building codes. The new Timber Structure Inspection Code (GBJ 206) was approved in August 2002, and the new Timber Structure Design Code (GBJ 5) should be ready for 2003. The previous building codes did not recognize the Canadian system of wood frame construction or reference Canadian products, grading rules or design properties. The Canadian government, in partnership with the Canadian wood products industry, is working closely with the Chinese Ministry of Construction to address amendments to specific codes that will cover wood frame construction. The ability to have input into the development of the Chinese building codes provides Canada with a unique opportunity to influence the future design of Chinese housing. Estimates have been made that, with the new building codes, exports of Canadian softwood lumber to China might triple in 2003. Canadian softwood exports to China increased an average of 72% on year to 190,000 cubic metres in 2001.

In 2002, the Canadian government committed up to $35 million to expand Canada's wood products markets in countries such as China, which present huge opportunities for the wood products industry. Under this initiative, the federal government, the provincial governments and the industry will work together to increase exports of Canadian wood products and brand Canada as a trusted, reliable and preferred supplier of quality wood products. The initiative will incorporate a number of elements (builder training, housing certification, promotion, etc.) to capitalize on the anticipated outcome of the revisions to the Chinese building codes.

Border Trade

Special measures on border trade have been adopted by China. These measures provide that commodities imported in small volumes by approved enterprises via designated land border ports of entry are subject to import duty and value-added tax at half the usual rates. There are concerns that these preferential measures are being applied to commercial shipments of commodities, such as pulp, to the disadvantage of Canadian exporters. We are seeking clarifications on

the scope and implementation of these measures, and we will continue discussions with Chinese authorities to ensure that China addresses this matter in a way that is consistent with WTO rules.

Newsprint

Anti-dumping duties of between 59% and 79% have been in effect in China on Canadian newsprint since a preliminary determination on July 10, 1998. The duties will expire on July 10, 2003. China may issue a public notice before the expiration of the duties, calling on interested parties to submit their views regarding the renewal of anti-dumping duties.

INVESTMENT

In 2002, China was the largest recipient of FDI in the developing world. Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $419 million in 1997 to $960 million in 2001 (while Canada received $203 million in direct Chinese investment during 2001). The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to the more sophisticated operations of multinational companies. Canada continues to consider China a priority for the negotiation of a foreign investment protection and promotion agreement, and discussions toward restarting negotiations are ongoing.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region maintains considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs and will continue to do so until 2047. Hong Kong has its own fiscal system and does not remit revenue to the central government, nor does the central government levy tax. The Hong Kong dollar, pegged to the U.S. dollar, continues to circulate as legal tender, and Hong Kong remains a free port and a separate customs territory. This distinct economy is a member of APEC and the WTO under the name "Hong Kong, People's Republic of China."

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. Canada exported $1.2 billion to Hong Kong in 2002 and also imported goods worth almost $1 billion. Trade in services is extensive. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investment. In addition to being an attractive market in its own right, Hong Kong remains China's largest port and the entrepôt for most of China's value-added imports and exports, particularly goods exported by small and medium-sized enterprises.

Investment

In 2001, Hong Kong was the eighth-largest investor in Canada with $4.3 billion (stocks) in investments. Canada has invested $4.8 billion in Hong Kong. There was a significant concentration of Canadian investments in the financial services sector. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market, which features excellent infrastructure, low taxes and high value-added direct investment.

Republic of Korea

Overview

In 2002, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled almost $2 billion, and imports were $4.9 billion. Korea is Canada's third-largest market for goods exports in the Asia-Pacific region (after Japan and China), and the eighth-largest worldwide.

While considerable liberalization occurred after Korea's 1997 financial crisis, the Republic of Korea's economic policies are typically designed to protect its domestic industry, encourage exports, and discourage imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences, import procedures and social norms all favour the import of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. While there has been significant liberalization of import procedures over the past few years, significant obstacles and rigidities remain a problem in some areas.

The Canada–Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, aims to increase cooperation in such areas as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. One subcommittee of the SPWG specifically addresses market access issues, while a second was created to further cooperation between the private sectors of both countries, initially focusing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications.

In 2002, Canada initiated a comprehensive strategy aimed at resolving outstanding sanitary and phytosanitary issues through discussions among technical officials.

Market Access Results in 2002

- In July 2002, Korea permitted establishments registered with the Korean Ministry of Agriculture and Forestry to freeze chilled imported beef and pork under certain conditions.
- In November 2002, Korean authorities approved a Canadian certificate for dry and canned pet food.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue annual monitoring of applied tariffs that are subject to possible adjustment to ensure that market access for Canadian products is not reduced.
- Continue to press for tariff parity between competing products such as canola oil and soybean oil and feed peas and other feed ingredients.
- Press for changes to soybean tendering procedures.
- Press for agreement on a health certificate for poultry.
- Press for agreement on phytosanitary protocols for softwood lumber, tomatoes and seed potatoes.
- Press for the necessary approvals for the sale of seal meat for human consumption in Korea.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Canola Oil

Canada continues to seek tariff parity between canola oil and other competing products such as soybean oil, as well as the elimination of tariff escalation (i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods). Korea applies a tariff of 10% on crude canola oil and 30% on refined. Canola oil is the only imported edible oil that is subject to this treatment. In comparison, Korea applies a 6% tariff on crude and refined soybean oil.

Tariffs on Feed Peas

Korea does not differentiate between dried peas for human consumption and feed peas. Korea's applied tariff for dried peas is 28%. The tariffs for most of the competing feed products such as barley, wheat and lupins is 5%. The tariff prevents the import of feed peas, which is detrimental to Canadian exporters and the Korean domestic feed industry. Pulse Canada, in cooperation with a Korean feed miller, has completed feeding trials in Korea that have produced positive results. However, Korea is still refusing to lower the tariff on feed peas to a level equivalent to that for other competing feeds.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced food-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Korea produces less than 40% of its soybean requirements and cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product.

Softwood Lumber

Korea requires all Canadian softwood lumber exports to be kiln dried and heat treated in order to eliminate plant pests. Canada is pressing Korea to accept an alternative means of reducing plant health risks that is more economically sound.

Tomatoes

British Columbia exporters would like to export tomatoes. However, Korea prohibits Canadian tomatoes based on the presence of tobacco blue mould (TBM) in Canada. British Columbia is free of TBM and, in addition, tomatoes are not carriers of TBM. Canada is proposing mitigating measures to eliminate any phytosanitary risk based on biological data supplied earlier to Korea.

Seed Potatoes

Korea prohibits imports of Canadian seed potatoes due to concerns about a variety of phytosanitary diseases. Canada has proposed risk mitigating measures, and discussions between technical officials are continuing.

Seal Meat

Korea does not list seal meat for human consumption in its Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities to have seal meat approved for human consumption. As a result of continuing pressure, in 2002 Korea indicated that it would seek agreement from the Korean National Assembly to include seal meat in the Food Code.

Poultry

Canada continues to object to Korean animal health import requirements for poultry.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive, government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Government Procurement

On September 1, 2001, a Canada–Korea Telecommunications Equipment Procurement Agreement was implemented. This agreement provided Canadian suppliers with non-discriminatory access to procurements by Korea Telecom (KT), Korea's state-owned telecommunications services provider. In 2002, the Korean government sold all its interest in KT and petitioned Canada to remove all references to KT from the agreement. Canada is reviewing this request.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 2002, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $1.1 million. Chinese Taipei ranked fifth among Canada's export markets in the Asia-Pacific region, accounting for 5.6% of our total exports to the region. Canada's goods imports from Chinese Taipei in 2002 totalled $4.2 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade. It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures that affect agricultural and agri-food imports.

WTO Accession

Chinese Taipei officially joined the WTO on January 1, 2002. As Chinese Taipei is a prominent export market for Canadian suppliers, its formal membership in the international rules-based trading system is an important development. Chinese Taipei has undertaken significant reforms and liberalization in order to bring its economic and trade regime into line with the WTO framework. A key outcome will be the disappearance of preferential market access previously accorded to U.S. suppliers in a number of product areas, as Chinese Taipei is now bound by the WTO principle of non-discrimination.

Chinese Taipei has begun implementing market access terms negotiated with Canada and other WTO members in both goods and services. These include tariff elimination or reductions for so called zero-for-zero, or tariff harmonization, goods such as chemicals, pharmaceuticals, paper and medical devices. Chinese Taipei had already signed on to the Information Technology Agreement (ITA), agreeing to full tariff elimination on IT products. Canadian suppliers have gained more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood and aerospace products. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles remains favourable, as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access has also improved for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products, including meat products, grains, oilseeds and processed foods. Accession means equitable and more open access for suppliers of canola oil and beef. The dismantling of earlier import prohibitions on products such as meat offal and several fish products, including mackerel, sardines and herring, was begun before accession and has now been fully implemented.

In services, Chinese Taipei has included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

Chinese Taipei has also applied to join the WTO Agreement on Government Procurement, and has agreed to market access concessions in the agreement for some key sectors of interest to Canada. It has also given assurances that public tendering procedures will be fair and transparent and that a mechanism will exist for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement.

Market Access Results in 2002

- Access was achieved for greenhouse peppers from B.C. after Chinese Taipei declared the province to be pest-free (or equivalent thereof) for tobacco blue mould.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Monitor Chinese Taipei's compliance with its WTO accession commitments, as they affect access for products of interest to Canadian firms.
- Encourage the accession of Chinese Taipei to the WTO Agreement on Government Procurement.
- Continue technical discussions with Chinese Taipei on greenhouse tomatoes.
- Continue to press for a prescriptive building code for softwood lumber.
- Continue to press for recognition by Chinese Taipei of the equivalency of Canadian and U.S. quality control regimes for medical devices.
- Continue to press for advance notification of any changes in Chinese Taipei's regulations affecting trade in agricultural products.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Greenhouse Tomatoes

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Canada is seeking access to the Chinese Taipei market for greenhouse-grown tomatoes from British Columbia. Chinese Taipei insists on restricting imports of tomatoes, unless they can be certified as originating from an area free from potato late blight type A-2, a disease to which tomatoes are susceptible and which is found around the world. Canada maintains that simply certifying that the fruit is free from A-2 late blight should be sufficient. However, following an October 2002 visit to B.C. by a Taiwanese plant health specialist, plant health specialists from both countries agreed that a greenhouse could be considered an "area" of production and declared free from A-2 late blight. Canada is requesting that Chinese Taipei accept this recommendation.

Consultations on Regulatory Changes in Agriculture

Canada has expressed concerns to the Board of Foreign Trade about the lack of prior consultation on changes to regulations affecting the import of food products. For example, in 2002, a change in the application of import regulations on live seafood (e.g. lobster) was implemented without prior notification to foreign trade offices or importers. This change disrupted the import of highly perishable live lobsters from Canada.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that the island's wood building code is insufficiently prescriptive to assure adequate quality. The Canadian wood products industry is currently working with the Chinese Taipei government on the revision of its wood building code. Revisions have been proposed, but the timing for implementation has yet to be set.

India

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate averaged 6.5% between 1993 and 2000.

The process of economic reforms continues, if somewhat hesitantly. All remaining quantitative restrictions were lifted in April 2001. The insurance sector has been opened to private and foreign investment. More sectors (e.g. garments, leather, toys, shoes) have been "de-reserved" from the small-scale industries. Further liberalization of capital account, FDI and foreign institutional investment rules has been effected. Legislation to reform the bankruptcy, competition, pension and labour regimes, among others, is being contemplated.

Total Canada–India merchandise trade for 2002 reached almost $2 billion, with a balance of $690 million in India's favour.

FDI is allowed in all areas, except for a limited number of sensitive sectors (e.g. atomic energy, railways). FDI ceilings and approval processes have been progressively relaxed, so that a large majority of sectors are now open to 100% foreign equity, via the automatic approval route. Ceilings on FDI remain in a diminishing number of sectors, such as insurance (26%), defence (26%) and banking (49%), and, in certain cases, approval has to be obtained from the Foreign Investment Promotion Board under the Ministry of Commerce and Industry. Canadian investment in India is relatively modest compared with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $257 million in 1999.

Indian investment in Canada remains underreported for a variety of technical reasons. The opening of several software development centres in Canada by major India-based IT firms points to the attractiveness of Canada as an investment destination and has attracted additional Indian investment. The growing Canada–India bilateral trade and investment ties have been facilitated by a number of business associations, most notably the Confederation of Indian Industry, the Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, the Canada–India Business Chamber and the Indo-Canadian Chamber of Commerce.

India constitutes a potentially significant market for almost any type of good, service or technology. An expanding middle class, estimated at up to 300 million, is interested in new products from around the world, and offers significant opportunities for trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strengths. These include telecommunications, transportation, agriculture and agri-food, power equipment and engineering, infrastructure development, oil and gas, mining and environmental technology, as well as banking, insurance and educational services.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Press India to respect its WTO Information Technology Agreement commitments, particularly for telecommunications equipment.
- Ensure that restrictions on the import of bovine semen from Canada to India are eased.
- Monitor the increasing number of trade remedy actions being taken by India against Canadian imports (e.g. anti-dumping action on specialty steel and vitamin C, safeguard case against edible oil).
- Seek tariff parity between canola oil and soybean oil, as well as prevent the application of safeguard duties on canola oil.
- Continue to seek approval of Canada's export certificate for pork.

- Continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Agricultural and Manufactured Goods

In 2001, Canada's agri-food exports to India totalled $200.5 million, the majority of which were pulses (peas, chickpeas and lentils). Canadian exporters are seeking improved access to the Indian market for some agricultural products but have concerns regarding India's import requirements and tariff levels.

India maintains a negative list of imports, which encompasses prohibited, restricted and canalized items. Prohibited items include wild animals and birds; tallow, fat or oils of animal origin; ivory; beef and beef products; and rennet. Restricted items include firearms, certain medicines and drugs, and poppy seeds. Import permits are required for some agricultural products such as seeds for sowing and livestock products. Canalized items are channelled through a designated product specific state trading enterprise. For example, the Food Corporation of India is the canalizing agency responsible for imports of most cereals. Canada will continue to encourage the Indian government to bring its import regime into full compliance with WTO norms.

Bovine Semen

In 1997, India banned the import of bovine semen from Canada. Following representations from Canadian officials, India announced in 2001 that it would lift the ban. However, imports have not resumed as no import permits have been issued by the Indian government. Canada will continue to press India for a final resolution of the issue.

Canola Oil

India applies a tariff of 45% on soybean oil and 85% on canola oil. Canada is seeking improved market access for canola oil to increase its competitiveness vis-à-vis soybean oil. Canada is also seeking to prevent the application of safeguard duties on canola oil in the context of India's ongoing safeguard investigation on all edible vegetable oils.

Pork

India does not accept Canada's export certificate for pork, because the Canadian certificate does not cover some diseases that India requires to be reported. Canada views India's requirements as overly stringent since Canada currently exports pork to over 100 countries.

INVESTMENT

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been growing rapidly in recent years. Annual FDI inflows into India have increased dramatically from less than US$100 million in 1991 to more than US$2.3 billion in 2001. Canadian direct investment in India is still modest, but the flow increased to $18 million in 2001 from $2.4 million in 1991.

Australia

Overview

Australian imports from Canada totalled $1.1 billion in 2002, while Canadian imports from Australia amounted to $1.7 billion, for a two-way total of $2.8 billion. In 2001, Canadian direct investment in Australia amounted to $3.4 billion and foreign direct investment in Canada from Australia was $1.6 billion. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, including aircraft and automobile parts. Pork and lumber are also among the major Canadian exports to Australia.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at most-favoured-nation rates, although a substantial amount benefits from duty-free rates.

Some important non-tariff measures have an impact on market access. Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press for removal of the Australian ban on imports of pork products.
- Continue to work with Australia to ensure that softwood lumber regulations do not restrict Canadian lumber exports.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

For several years, Australia has maintained requirements preventing the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns. The measure requires that imported pork must either be cooked in the exporting country or in a transitional facility in Australia. These measures raise the cost of Canadian pork and exclude Canadian exporters from direct access to Australia's retail market. Australia justifies the measures on the basis of the presence of porcine respiratory and reproductive syndrome (PRRS). Canada has long sought the removal of these restrictions, which are based, in Canada's view, on unsubstantiated health and safety claims.

In May 1998, Australian authorities proposed a generic Import Risk Analysis (IRA) on imported pork and sought public comment. In January 2001, Biosecurity Australia published an issues paper upon which Canada provided comments, including on the PRRS issue. It is anticipated that the draft IRA will be circulated for comment in 2003.

Softwood Lumber

In June 1999, Australia undertook an import risk assessment to assess the quarantine risk associated with imports of coniferous sawn lumber and log imports from Canada, New Zealand and the United States. This will determine future import conditions on timber imported from these countries. It is anticipated that Australia, in its final assessment, is likely to recommend the implementation of phytosanitary treatments for products prior to export. This is likely to involve kiln drying, heat treatment and/or application of insecticides. Canadian scientists have been closely involved with Australian authorities at all stages of the IRA to ensure that the treatment of lumber does not become a serious threat to a trade that has been ongoing for more than a century. Annual Canadian coniferous lumber exports to Australia have averaged $87 million over the past decade.

New Zealand

Overview

In 2002, Canada exported $208 million in goods to New Zealand and imported $555 million in return. In 2002, Canada's leading exports to New Zealand were fertilizer, frozen pork and lumber. Canada was New Zealand's largest foreign supplier of each of these products. In the same period, Canada's leading imports from New Zealand were fresh, chilled and frozen beef and lamb meat. Total Canadian foreign direct investment in New Zealand was $1.5 billion in 1999.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Canada will continue to make representations pressing for the removal of New Zealand's restrictions on pork, trout and salmon.

IMPROVING ACCESS FOR TRADE IN GOODS

Pork

Effective September 1, 2001, New Zealand imposed new requirements suspending the import of unprocessed pork products from Canada and other countries due to alleged animal health concerns—porcine respiratory and reproductive syndrome.

The new measure requires that imported pork must be either cooked in the exporting country or in a transitional facility in New Zealand, similar to Australian restrictions imposed for several years upon unprocessed pork from Canada. According to New Zealand import data, in the year ending October 2002, Canadian exports declined 21% over the previous year.

Canada's position is that the measures are scientifically unjustified. We have been pursuing the issue at the technical level. In February 2002, the Canadian Food Inspection Agency agreed to conduct more scientific research on PRRS. This is expected to be completed later this year.

Canada made high-level representations objecting to New Zealand's requirements on the grounds that these are more trade-restrictive than necessary and not based on science. Canada is working with New Zealand technical authorities to find the earliest possible, mutually acceptable solution.

Trout

In December 1998, New Zealand imposed a "temporary" ban on the import of trout. Since then, the ban has been extended several times. In October 2001, New Zealand announced the replacement of the existing Customs Import (Trout) Prohibition Order 1998 with an entirely new one, which will be in force through November 7, 2004. New Zealand claims that the ban is for conservation reasons. Canada's position is that New Zealand has provided no scientific information to justify the ban on conservation or any other grounds, and that it is inconsistent with New Zealand's international trade obligations. Canada would like New Zealand to remove the ban.

Salmon

In 1995, New Zealand approved the import of headless, gutted, wild, ocean-caught Pacific salmon products from Canada, based on the conclusion of a 1994 risk analysis document. However, New Zealand maintains a number of sanitary-related post-entry restrictions that discourage imports from Canada, including a requirement that imported salmon and char, in bulk form, be processed in plants that are not certified for export. These restrictions effectively prevent Canada from exporting salmon in bulk for further processing in New Zealand. Indeed, there are currently no New Zealand plants able to process Canadian salmon. Canada is working at the technical level to address outstanding fish health concerns.

Southeast Asia

SINGAPORE

Overview

With one of the world's most open economies, Singapore already presents few barriers to Canadian exports, the most notable exceptions being alcohol and tobacco. The same open policy also extends to immigration as the Singapore government actively encourages foreign talent to live and work in the city state. Singapore is therefore a popular Southeast Asian destination for Canadian businesses and individuals.

Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technology. In 2002, Canadian exports of goods to Singapore were $513 million, and imports from Singapore were $988 million, while trade in services between the two countries for the year 2000 was $829 million. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily to position itself as a Southeast Asian hub for information and communications technology, financial services, life sciences and cultural industries. To support the development of these knowledge-based industries, Singapore in 2001 converted the Intellectual Property Office of Singapore into a statutory board under the Ministry of Law.

In 2002, Canada and Singapore commenced negotiations toward a bilateral free trade agreement. The Canada–Singapore Free Trade Agreement, when complete, will improve the ability of Canadian firms to export to and invest in Singapore in those areas still subject to protection.

Market Access Results in 2002

- Completed three full rounds of negotiations toward a bilateral free trade agreement.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue negotiations toward a Canada–Singapore Free Trade Agreement in order to remove remaining barriers to trade in goods and improve overall access for Canadian investment and services in sectors such as financial and professional services.
- Continue to monitor the development of intellectual property legislation and enforcement efforts in Singapore for patents, trademarks and copyrights.
- Continue to encourage discussions on outstanding matters with a view to concluding an Air Transport Agreement, following consultations between the respective airlines or completion of Canada's air policy review.

Investment

While inward FDI to Canada from Singapore remained stable at $132 million in 2001, Canadian direct investment in Singapore jumped sharply to $4.52 billion from $3.0 billion and $3.2 billion in 1999 and 2000 respectively. While most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices in services sectors such as banking and insurance, Canadian firms in the environmental technology, aircraft maintenance, manufacturing and retail sectors also have a presence.

The Singapore government is extremely active in investing in key technology sectors, in part through the creation of several investment funds administered through government statutory boards such as the Agency for Science, Technology and Research and the Singapore Economic Development Board. Most of these funds are geared toward attracting foreign corporations and expertise to Singapore to help develop strategic growth areas, such as life sciences and ICT.

INDONESIA

Overview

In 2002, the Indonesian economy grew an estimated 3.6%, driven primarily by government spending and domestic private consumption. However, there is growing concern that the boom in consumption that is driving GDP growth is falling off. In addition, a continuing dearth of investment, particularly after the bombing in Bali, could affect economic growth in 2003.

Indonesia remains Canada's largest export market in Southeast Asia. Commodities are still the top export to Indonesia, making up 65% of total exports. However, electronics and prepared foods are two areas in which Canadian firms are making inroads. As long as the consumption boom continues, there will be opportunities for Canadian-made consumer goods.

On the fiscal and monetary policy fronts, Indonesia is performing well. In recognition of this fact, several international rating agencies upgraded Indonesia's sovereign ratings in August and September 2002. Inflation in the Consumer Price Index fell from 11.5% in 2001 to 11.9% in 2002. Indonesia's fiscal year 2002 budget implementation remained on track throughout 2002, with the full year deficit equivalent to 2.6% of GDP. In August 2002, the government unveiled a conservative US$40.7 billion draft budget for fiscal year 2003 that forecasts a deficit equivalent to 1.3% of the 2002 GDP, though post-Bali revisions have moved that to between 1.6% and 2.0%. Major announced increases in fuel and electricity prices (which significantly reduce the fuel subsidy, still a large part of the national expenditure budget) will assist in keeping that deficit to a minimum.

Market Access Results in 2002

- The tariff for processed Canola oil was confirmed at zero after the Customs Service attempted to impose a 10% tariff that would have made competition with other competing edible oils more difficult.
- Canadian Food Inspection Agency certification for fish products was accepted, enabling improved access to Indonesian markets.

- The "check price" on which tariffs are assessed for Canadian apples was reduced to match that for competing U.S.-source products.
- Equal certification measures were obtained for Canadian meat bonemeal that allow access on par with Australia, New Zealand and the United States, the only other approved source countries.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Ensure that Indonesia does not impose increased tariffs on soybeans and other agricultural products.
- Continue to ensure that Indonesia's check price system does not disadvantage Canadian exporters.
- Monitor Indonesia's intention with respect to implementing a product labelling system and provide timely advice to Canadian exporters.
- Press for reform of Indonesia's corporate bankruptcy laws to require ministerial approval for bankruptcy declarations against all financial institutions.
- Lobby the Indonesian government to establish clear interconnect regulations in the telecommunications industry. The lack of transparent regulation has slowed growth, impeding Canadian telecom exporters' access to the market.

Investment

With a population of over 220 million people, Indonesia offers a large and growing domestic market and a large workforce, diverse and abundant natural resources, reasonably modern telecommunications and other infrastructure, and a strategic location along some of the world's major trade routes. If Indonesia continues to move toward implementing a sound policy framework and continues a strong commitment to reform, it should be able to take advantage of its fundamental economic strengths to restore investor confidence.

Unfortunately, investor confidence has remained depressed compared with levels in the 1990s, for a number of reasons. One reason may be excesses of capacity in certain sectors due to overly optimistic growth projections in the past. Another reason is that many existing domestic investors are prevented, by their ongoing debt-restructuring activities, from being able to consider much new investment. A third reason may be the general global downturn in FDI activities following recent stock market retrenchments and concerns about recessions in many countries. In addition to these factors, existing and potential investors cite concerns that include political uncertainty, unclear decentralization, uneven implementation of economic reforms, an unreliable judicial system, security issues and the treatment of existing investors.

Events in 2002, including the highly suspect (and ultimately overturned) bankruptcy declaration of a solvent Canadian-based insurance firm, continued to erode investor confidence in Indonesia. Furthermore, the foreign investment community has yet to see the government take strong actions to improve the investment climate and legal regime. One such action that is eagerly anticipated is reform of the corporate bankruptcy legislation. Such reform should offer the same level of protection for insurance companies as that currently given to banks, which require approval from the Minister of Finance to be declared bankrupt.

While total recorded Canadian direct investment exceeds $2.2 billion, the flow of any new large scale Canadian direct investment has dried up due to continued uncertainties about the future political and economic climate in Indonesia. A number of Canadian resource companies had been actively planning major new investments in the mining and petroleum sectors, but decisions to proceed with these investments are awaiting clarity on the political, economic and regulatory climate. The Embassy continues to monitor developments and make representations on behalf of specific companies.

New small and medium-sized Canadian investments, which are more immune to political uncertainties, have continued, but at a slower pace than in the late 1990s. Within these new investments, there has also been a shift from manufacturing for the domestic market to manufacturing for export markets as a result of lower production costs.

Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Indonesia's political bodies are making some effort to reform the judicial system, but the reform is extremely slow. Businesses

also continue to face time-consuming procedures in obtaining approvals for licences and permits required to implement their investment plans, though the process has improved somewhat. A limited number of sectors are closed to foreign direct investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film making, telecommunications, onshore drilling services and medical clinics.

The new law on regional autonomy, implemented in January 2001, is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. Because both the regional and central governments seek to control the process of investment approvals, some confusion exists. Overall, however, most companies report that regional autonomy has not significantly complicated the course of doing business in Indonesia. Most of Canada's non-resource–based investments are located on the island of Java, where the largest domestic markets exist and where regional autonomy has not been as pressing an issue as it has been for the other islands.

The Canadian government has long supported investment in Indonesia by placing advisors inside the Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada–Indonesia Business Development Office (CIBDO). Several tens of millions of dollars of new investments are currently under consideration by Canadian firms, with CIBDO's assistance, largely in the manufacturing and domestic services sectors. Canadian investment is expected to increase further once broader stability returns to the country and obstacles to investment security are removed.

THAILAND

Overview

Following an economic contraction of over 9% in 1998 during the Asian crisis, the Thai economy is now largely back on track. In June 2000, Thailand officially graduated from its International Monetary Fund program and began to make its IMF loan repayments in November of that year. In 2002, Thailand registered GDP growth of 4.9%, spurred on by domestic private consumption and government spending. Although Thailand still faces challenges, notably related to the precarious situation of its financial sector, its prospects remain very positive, particularly with additional reform legislation.

Thailand is Canada's second-largest trading partner in Southeast Asia. While trade between Canada and Thailand diminished during the economic crisis, in the past few years Canadian exports have recovered strongly and the prospects for continued growth are good. In fact, Canadian exports to Thailand grew 73% between 1999 and 2002. In 2002, Canadian exports to Thailand reached $522 million. Moreover, buoyed by the devaluation of the Thai baht, Thai exports to Canada reached a record high of $1.8 billion last year. Canadian investment in Thailand also continues to grow and reached $1 billion in 2001.

Market Access Results in 2002

- Import tariffs on fibre-optic cable have been waived.
- Import tariffs on parts for producing colour televisions have been waived.
- The Thai government is reviewing tariffs on raw materials used in the production of electronic appliances and electronics.
- Tariff reductions for the textile and chemical industries are being finalized.
- The Thai government released tax incentives for foreign investors establishing their regional operating headquarters in Thailand.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Seek a reduction in the tariff on feed peas to a level comparable to that for other feed ingredients.
- Seek to address the 49% limit on foreign equity investment in joint ventures.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 2002 totalled $69 million (up 18% from 2001). These numbers are quite modest considering that Vietnam's overall imports are approximately US$17.5 billion. Vietnam is absorbing increasing levels of debt associated with infrastructure development; however, the IMF is

satisfied that the fundamental economic indicators are sound. Vietnam is also dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 2002).

Economic reform has become a top priority. To this end, Vietnam is making an effort to play a greater role in the international trading system. It is aggressively pursuing membership in the WTO and has set 2005 as a target date for accession. Vietnam tabled its initial market access offers on goods and services in January 2002, and accession negotiations are expected to intensify. Vietnam's eventual membership in the WTO will consolidate its economic reforms and yield a more open, stable and predictable environment for Canadian traders and investors. Canada supports Vietnam's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Vietnam) strengthen their trade facilitation and negotiating capacities.

Vietnam recognizes that attracting foreign investment is key to expanding economic opportunities and is trying to reform its legal and judicial systems to create a more welcoming environment for FDI. Despite urging by foreign donors, including Canada, to accelerate the equitization (purchase of shares by employees) of state-owned enterprises and dismantle competitive barriers against private sector companies, progress by the government has been slow.

Market Access Results in 2002

- A memorandum of understanding, signed by the Canadian Food Inspection Agency and Vietnam's Department of Animal Health, that included health certification agreements for a variety of livestock and livestock products. Recently, Vietnam recognized Canada's BSE free status.
- The government continues to implement key reforms, including in the financial sector and with respect to private sector development. Canadian businesses will benefit from improved commercial conditions, although Vietnam will remain far less developed than the regional average.
- The continued commitment of the Vietnamese government to WTO accession by 2005.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Identify and secure improved treatment for Canada's goods and services in bilateral negotiations with Vietnam. Support multilateral efforts at the WTO for Vietnam to develop a consistent, transparent and effective trade policy regime.
- Continue to play a positive role, through bilateral programs and in forums such as APEC, in developing a capacity-building program for trade and economic policy.
- Solidify access for Canada's agriculture and agri-food products through continued negotiation of bilateral, sanitary- and phytosanitary-related arrangements when appropriate.
- Ensure that Canada's right to most-favoured-nation treatment on goods is protected vis-à vis Vietnam's other trading partners.
- Advocate the specific interests of Canadian companies in the market. In particular, try to ensure that proposed changes to Vietnam's Mineral Law correspond to the needs of the Canadian mining industry.

MALAYSIA

Overview

Malaysia is Canada's largest trading partner in Southeast Asia. In 2002, Canada exported goods totalling $477 million to Malaysia, and imported goods valued at $2 billion. While we have a significant trade deficit in goods with Malaysia, trade in services is far more balanced. In 2000, two way trade in services totalled $249 million, with Canada registering a $37 million surplus. Overall trade is expected to continue to grow in 2003, as the Malaysian economy continues to recover, and the government initiates another expansionary budget.

Malaysia, like many members of the Association of South-East Asian Nations (ASEAN), has recently expressed increased interest in bilateral and regional trade agreements, although it continues to protect its automotive industry. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy, and Canadian exporters have not reported any major market access barriers. Export Development Canada has identified, however,

that "politics" does play a role in the economy. The transparency of the decision-making process for projects involving the government requires that Canadian exporters appoint strong local representatives. The Malaysian government allows 100% foreign equity in investments in most sectors. However, a notable exception is the oil and gas sector, where joint ventures with Petronas are the norm.

Market Access Results in 2002

- Malaysia's decision to keep the ringgit pegged to the U.S. dollar for the time being gives Canadian products a price advantage in the Malaysian market.
- Malaysia's high-profile campaign against piracy of software and movies gathered momentum in 2002 with many well-publicized raids on offenders. Nevertheless, Malaysia remains one of Asia's three main hubs for pirated software and movies.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Monitor intellectual property legislation and enforcement.
- Pursue further trade liberalization for goods and services in the context of WTO negotiations, especially in the banking sector, which holds potential for Canadian companies.
- Continue to press for further progress in corporate governance and judicial reform, the lack of which acts as a non-tariff barrier to Canadian trade and investment.
- Monitor Malaysia's decision to extend tariff protection for its automobile industry until 2005. The Malaysian approach limits joint-venture and market opportunities for Canadian parts manufacturers.

PHILIPPINES

Overview

The Philippine economy demonstrated remarkable resilience to external developments in 2002. It was competitive with all other Southeast Asian countries in 2002 with GDP growth of 4.6%. Inflation is down and the peso is stable. The positive performance is due to increased political stability and to President Macapagal-Arroyo's sound and determined approach to the country's economic policy. The government's policy stresses fiscal responsibility, free enterprise, a modernized agricultural sector, a social bias toward the disadvantaged and a raising of the moral standards of government and society. Also contributing to positive performance in 2002 was the stabilizing effect of remittances from the estimated eight million overseas Filipino workers. Although there are still concerns over reforms, transparency and the 2002 deficit, the country's economic situation today is markedly better than under the Estrada Administration. The Philippine government is committed to eliminating the budget deficit by 2006, but it is now clear that targets for this year will not be met due to poorer-than-expected revenue collection.

Market Access Results in 2002

- The Philippines suspended Administrative Order 25 (AO-25), which would have imposed onerous requirements for third-party independent inspections in the country of origin of all meat exported to the Philippines. However, elements of AO-25 were re-introduced in a different manner (see Memorandum Order 7 below).
- Canadian advocacy of socially and environmentally responsible mining prompted the World Bank's private sector lending arm, the International Finance Corporation, to commit to holding a national policy dialogue on responsible mining in 2003. This should in turn contribute to a friendlier and more predictable investment climate.
- Canada pressed for due process on a number of specific investment projects.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Press for the withdrawal of Memorandum Order 7, which will impose duplicative and unnecessary certification requirements for all Canadian meat, milk and their products exported to the Philippines.
- Continue to advocate the benefits of a socially and environmentally responsible mining industry.
- Monitor and assess the investment climate for transparency and due process.

Improving Access for Trade in Goods and Services

Memorandum Order 7—Meat, Milk and Their Products

In July 2002, the Philippines approved Memorandum Order 7, which requires each plant wishing to export meat, milk or their products to the Philippines to submit to a verification, by an independent inspector chosen by the Philippine government, of its compliance with Philippine HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points) standards. The verification inspection must be re-done every three months for each plant at the exporter's expense. The inspection requirements for imports of milk and its products have been delayed to January 1, 2004. The auditing requirements for meat and its products were to have come into effect on January 1, 2003, but have since been delayed to April 1, 2003.

Canada continues to object strongly. The new requirements are unnecessarily onerous. Canada is pressing Philippine authorities to accept Canadian Food Inspection Agency attestation that Canadian plants are HACCP-compliant.

Investment

In 1998, Canadian direct investment in the Philippines was $370 million. The largest Canadian investors in the Philippines are Sun Life and Manulife.

Canadian investors face some challenges in the Philippine market. This is particularly so in the mining sector, where Canadian companies have experienced setbacks due to unpredictable and non-transparent decision making on mineral production sharing agreements, where permitting can be slow and unpredictable, and where the national government's administrative and implementation capacity in the regions is limited.

Government decision making on build-operate-transfer (BOT) and private sector participation projects has also proven less than fully predictable, with (in particular) the law and regulations on unsolicited BOTs subject to differing interpretations.

CAMBODIA

Overview

Cambodia has a relatively open, market-oriented economy. Government reforms are ongoing, and Canadian exporters have not faced major market access barriers. Cambodia's period of economic growth continued in 2002, with gains in the garment and tourism sectors. Local partners are key to doing business successfully in Cambodia, since informal barriers to trade do exist. In 2002, Canadian exports to Cambodia totalled $1.6 million, and imports from Cambodia reached $20.8 million.

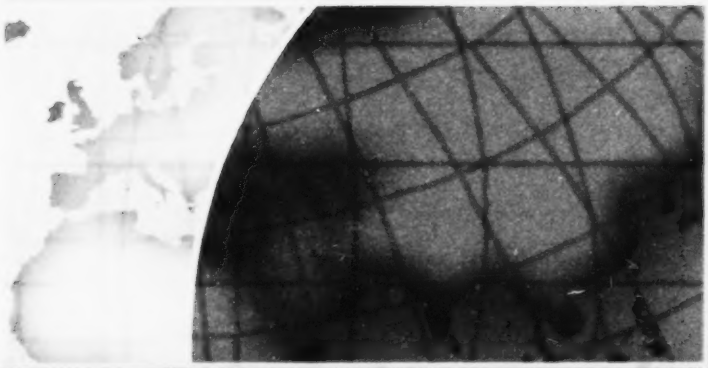
Cambodia's accession to the WTO is progressing well. Cambodia and WTO members hope to complete the accession negotiations in 2003, making Cambodia the first least-developed country to join the WTO since its creation in 1995. Canada supports Cambodia's efforts to accede, including through the provision of accession-related technical assistance. Canada is also co-sponsoring the APEC Economic Integration Program, which aims to help six Southeast Asian developing economies (including Cambodia) strengthen their trade facilitation and negotiation capacities. In addition, the Cambodian government has developed a Pro-Poor Trade Policy Strategy, as one of three pilot countries under the integrated framework, which consists of the six core agencies (IMF, U.S. International Trade Commission, UN Conference on Trade and Development, UN Development Programme, World Bank and the WTO).

Market Access Results in 2002

- Canadian environmental and consulting services companies established offices in Cambodia.
- A Canadian company invested in a waste management operator, while others are pursuing projects funded by international financial institutions (IFIs).
- A Canadian power company expanded a US$4-million investment project in Cambodia.

Canada's Market Access Priorities for 2003

- Advocate the interests of Canadian companies in the market, particularly in the ICT and environmental sectors.
- Advocate the interests of Canadian companies with respect to IFI-funded projects.
- Continue to press for progress in corporate governance and judicial reform, which act as non-tariff barriers to Canadian trade and investment.



7 Opening Doors to Other Key Markets

Middle East

ISRAEL

The year 2003 marks the sixth anniversary of the implementation of the Canada–Israel Free Trade Agreement (CIFTA). The most significant factors in the increase in trade between Canada and Israel continue to be the absence of tariffs on virtually all industrial products and the reduction of tariffs on many agricultural and agri-food products. Bilateral trade has more than doubled since CIFTA came into effect. Trade in goods and services reached almost $1 billion in 2002. Machinery, newsprint and high-technology products comprise the bulk of Canadian exports. Canadian companies are also strong services exporters, particularly in sectors such as transportation infrastructure. In addition, Canadian firms continue to make strong gains in priority sectors such as aerospace, information and communications technologies, transportation, agriculture and agri-food, and wood and paper products.

As provided for under CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions to further liberalize bilateral trade in agricultural and agri-food products. As a result of consultations with Canadian producers and exporters, Canada continues to press for improved access to the Israeli market for prepared and frozen foods, canola oil, fresh and frozen fruit and vegetables, pulse crops and pet food. Such access will help maintain Canadian exporters' competitive position vis-à-vis exports from other countries, and will also help secure long-term opportunities for Canadian agri-food products. Canada and Israel agreed at the outset of the current round of bilateral negotiations to exclude the supply-managed sectors of dairy, eggs and poultry. Canada is also seeking improved access for pharmaceutical products.

On July 8, 2002, amendments to CIFTA were implemented that allowed most goods originating from either Canada or Israel to undergo minor processing in the United States without losing their originating status, thus maintaining preferential customs duties under CIFTA.

Two-way flows of direct investment were estimated at nearly $1.3 billion for the years 1999 to 2001. There is bilateral investment activity in a wide range of sectors including information and communications technologies, construction and life sciences. There are no particular barriers faced by Canadian investors in Israel.

WEST BANK AND GAZA STRIP

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian–Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade, signed in 1999, establishes a commercial relationship based on free trade. Aside from eliminating tariffs, the framework aims to improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Palestinian law stipulates that a local agent or representative is required to sell into this market. The state of the Middle East Peace Process can affect the movement of goods into and out of the West Bank and Gaza Strip.

Arabian Peninsula

Double taxation agreements (DTAs) were finalized with Kuwait and the United Arab Emirates over the course of 2002. The main objective of DTAs is to facilitate investment between two countries by preventing or giving relief for double taxation, whereby tax is charged by both countries on the same income or profit. With these agreements in place, consideration is being given to a DTA with Oman.

Saudi Arabia continues to work toward accession to the WTO. To further secure market access improvements, Canada will seek to ensure in the working party negotiations that Saudi Arabia fully implements its obligations under all WTO agreements, including the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures and the Agreement on Technical Barriers to Trade. Canada will also continue to seek access for goods and services of key export interest.

Yemen requested accession to the WTO in 2000, but has not yet submitted its memorandum on its foreign trade regime.

The Maghreb

The Maghreb region represents a growing market for Canadian goods and services, with Canadian exports reaching $1.1 billion in 2000. Canadian goods exports increased 26.4% from $625 million in 2001 to $790 million in 2002. The region as a whole has made important progress in trade liberalization and openness to foreign trade and investment in recent years. Efforts to encourage foreign investment and improve market access have been undertaken in all Maghreb countries. Algeria, Morocco and Tunisia have all signed association agreements with the European Union.

ALGERIA

Algeria has undertaken an ambitious campaign of privatization and modernization, as well as regulatory reforms that have opened up sectors such as mining and telecommunications to foreign investors.

Algeria's working party on accession to the WTO was established in 1987, and the fourth meeting of the working party was held in November 2002. Canada's market access priorities for the coming year will include support for Algeria's accession to the WTO, as well as the bilateral negotiations related to its accession.

MOROCCO

Morocco has been a member of the WTO since January 1995. Its economy is undergoing a period of transition as substantial economic reforms, encouraged by the International Monetary Fund, are implemented. These reforms should allow for a modernization of the economy while promoting market access. Morocco has been actively engaged in negotiating regional free trade agreements. Morocco and the United States agreed to the negotiation of a free trade agreement in 2002.

LIBYA

Libya deposited its application for accession to the WTO in December 2001. A working party has yet to be established. The Canadian Embassy in Libya officially opened in 2002, and has since made significant progress in expanding access to the Libyan market for Canadian companies. Canada's exports to Libya increased 120% between 2001 and 2002, rising from $20.5 million to $45.1 million.

TUNISIA

Tunisia is actively pursuing a trade liberalization policy. Tunisia joined the WTO in 1995 and was the first Maghreb country to sign an association agreement with the European Union. This agreement foresees the progressive elimination of Tunisian tariffs and the eventual creation of a free trade area with the European Union in 2008. Tunisia has introduced a large number of structural and regulatory reforms in order to promote foreign investment, including free trade zones and updating of infrastructure.

Canadian exports to Tunisia increased substantially in 2002, a year in which Canada hosted a Canada–Tunisia Bilateral Commission to further advance economic cooperation and market access.

Sub-Saharan Africa

African gross domestic product is currently growing faster than the GDP of any other developing in region of the world. Canada exported $606 million in goods to sub-Saharan Africa in 2002, down from $700 million in 2001. The addition of services exports would bring total exports to over $1 billion. Goods imports from sub-Saharan Africa increased by 10% to $1.2 billion, with crude oil accounting for over a third of this figure. On January 1, 2003, Canada opened its markets to African imports by eliminating tariffs and quotas on most imports from 48 least-developed countries, of which 34 are located in Africa.

SOUTH AFRICA

South Africa is Canada's largest trading partner in sub-Saharan Africa. The trading relationship is diverse and well developed, with exports from Canada ranging from mining machinery through grains to communications equipment.

South Africa continues to pursue an open trading regime. In addition to its international activities in multilateral organizations such as the Cairns Group, it continues to open its domestic market. Since the end of apartheid, tariffs have been simplified and reduced and non-tarrif barriers have been scaled back. Competition is being encouraged by reducing the concentration of business ownership, a legacy of apartheid, and through privatization and deregulation. South Africa actively encourages foreign investment in order to accelerate development and increase employment. To encourage greater inclusiveness, the government actively promotes economic empowerment in both the public and private sectors.

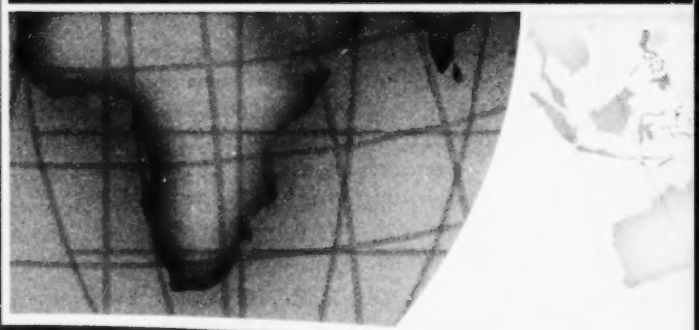
Canada's Market Access Priorities for 2003

- Continue to press South African authorities to clarify and streamline the rules applicable to exchange controls affecting potential mergers between South African and Canadian firms.
- Ensure full clarity on offset requirements (both military and civilian) for large procurement contracts, which have in the recent past created transparency problems.
- Continue to monitor Canada's competitiveness in light of the free trade agreements that South Africa has with the European Union, Mercosur and the Southern African Development Community.
- Monitor South African policies and programs, such as the new natural resources legislation and the economic empowerment program, to ensure that the interests of Canadian investors are protected.

EAST, WEST AND SOUTHERN AFRICA (EXCLUDING SOUTH AFRICA)

Canadian exports to the rest of sub-Saharan Africa are concentrated in a few commodities. Exports to the region from the European Union and the United States suggest that Canadian suppliers are not winning the share of African business that might be expected. A priority for 2003 will be identifying new opportunities to export to Africa and exploring reasons for the apparent reduced access of Canadian exporters to African markets. The November 2002 trade and investment mission to South Africa, Nigeria and Senegal, led by International Trade Minister Pierre Pettigrew, was an important first step in this direction.

8 *Glossary of Terms*



ACCESSION: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement. Negotiations with established contracting parties of the WTO, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it is entitled to full WTO membership benefits. ***(Accession)***

APPLIED TARIFF: The rate of duty actually in effect at the border. (***Tarif appliqué***)

ANTI-DUMPING: Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country. ***(Antidumping)***

APEC: Asia-Pacific Economic Cooperation forum. Comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia-Pacific economic cooperation. Members are Australia, Brunei, Canada, Chile, China, Hong Kong (China), Indonesia, Japan, Korea (Republic of), Malaysia, Mexico, New Zealand, Papua New Guinea, Peru, Philippines, Russia, Singapore, Chinese Taipei (Taiwan), Thailand, United States, Vietnam. (***APEC : Coopération économique Asie-Pacifique***)

BINDING: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. a commitment not to increase a tariff above a specified level. (***Consolidation***)

CA-4 (Central America Four): El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua. Currently in free trade negotiations as a group with Canada. (***Groupe des quatre de l'Amérique Centrale***)

CAIRNS GROUP: A coalition of 18 agricultural exporting countries (Argentina, Australia, Bolivia, Brazil, Canada, Chile, Colombia, Costa Rica, Fiji, Guatemala, Indonesia, Malaysia, New Zealand, Paraguay, Philippines, South Africa, Thailand, Uruguay) that develops proposals in the context of multilateral trade negotiations. (***Groupe de Cairns***)

CANADA–EU ACTION PLAN: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada–EU relations and consists of four parts: economic and trade relations, foreign policy and security issues, transnational issues, and fostering links. (***Plan d'action commun Canada-UE***)

CCFTA: Canada–Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997. (***ALECC : Accord de libre-échange Canada-Chili***)

CIFTA: Canada–Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997. (***ALECI : Accord de libre-échange Canada-Israël***)

COUNTERVAILING DUTIES: Additional duties imposed by the importing country to offset government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country. (***Droits compensateurs***)

CUSTOMS VALUATION: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obliges governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods—or the price actually paid or payable for them—as the principal basis for valuing the goods for customs purposes. (***Évaluation en douane***)

DISPUTE SETTLEMENT: Those institutional provisions in a trade agreement that provide the means for settling differences of view between the parties. (***Règlement des différends***)

DOHA DEVELOPMENT ROUND: A new round of World Trade Organization negotiations, launched at the Ministerial Meeting in Doha, Qatar, in November 2001. (***Programme de Doha pour le développement***)

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, EFTA had seven members. Since its founding, the composition has changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland. (***AELE : Association européenne de libre-échange***)

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10% or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment. (***IED : Investissement étranger direct***)

FTA: Free Trade Agreement. Often refers to the Canada–U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989. (***ALE : Accord de libre-échange***)

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western hemisphere to create a free trade area by 2005, launched in Miami in December 1994. (***ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques***)

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally agreed and legally enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services. (***AGCS : Accord général sur le commerce des services***)

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. From 1947 to 1995, the multilateral institution overseeing the global trading system, as well as the international agreement governing trade in goods (GATT 1947). As an organization, superseded by the WTO in January 1995. GATT 1994 (the agreement) has been amended and incorporated into the new WTO agreements and continues to govern trade in goods. (***GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce***)

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country. (***PIB : Produit intérieur brut***)

INTEGRATED FRAMEWORK: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations. (***Cadre intégré***)

INTELLECTUAL PROPERTY: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc., and protected by copyright, patents, trademarks, etc. (***Propriété intellectuelle***)

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement with over 50 members that provides for duty-free trade in information technology and telecommunications products. (***ATI : Accord sur la technologie de l'information***)

LIBERALIZATION: Reductions in tariffs and the removal of other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally. (***Libéralisation***)

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination. (***NPF : Traitement de la nation la plus favorisée***)

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994. (***ALENA : Accord de libre-échange nord-américain***)

NON-TARIFF BARRIERS (MEASURES): Government measures or policies other than tariffs that restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, and measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II. (***Barrières non tarifaires – mesures***)

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for the study of and cooperation on a broad range of economic, trade, scientific and educational issues. (***OCDE : Organisation de coopération et de développement économique***)

QUOTA: Explicit limit on the physical amounts of particular products that can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis that specifies only the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers. (***Contingent***)

RULES OF ORIGIN: Laws, regulations and administrative procedures that determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country. (***Règles d'origine***)

SMART BORDER DECLARATION: A 30-point action plan developed by Canada and the United States to manage the Canada–U.S. border. (***Déclaration sur la frontière intelligente***)

SUBSIDY: An economic benefit granted by a government to producers of goods, often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (e.g. low interest export credits guaranteed by a government agency). (***Subvention***)

TARIFF: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an *ad valorem* (percentage of value) or on a specific basis (e.g. $5 per 100 kilograms). Tariffs give price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for government. (***Tarif de douanes***)

TARIFF RATE QUOTA: Two-stage tariff. Imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate. (***Contingent tarifaire***)

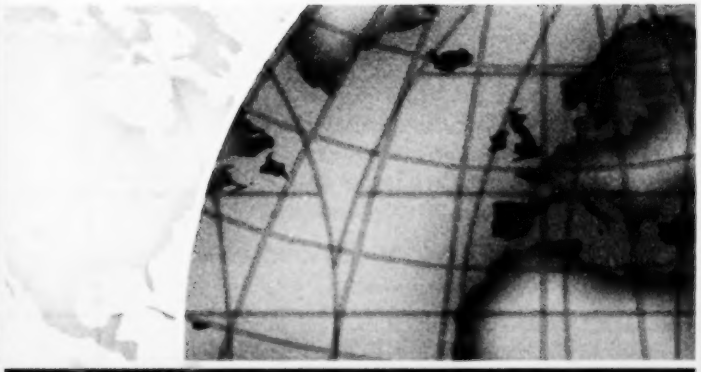
TRANSPARENCY: Visibility and clarity of laws and regulations. (***Transparence***)

URUGUAY ROUND: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994. (***Cycle d'Uruguay***)

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system. (***OMC : Organisation mondiale du commerce***)

WTO APPELLATE BODY: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports. (***Organe d'appel de l'OMC***)

ZERO-FOR-ZERO: Refers to a market access agreement wherein all the participating countries eliminate the same barriers on the same products; however, it most frequently refers to tariff elimination. A zero-for-zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well. (***Accords zéro-zéro***)



9 List of Acronyms

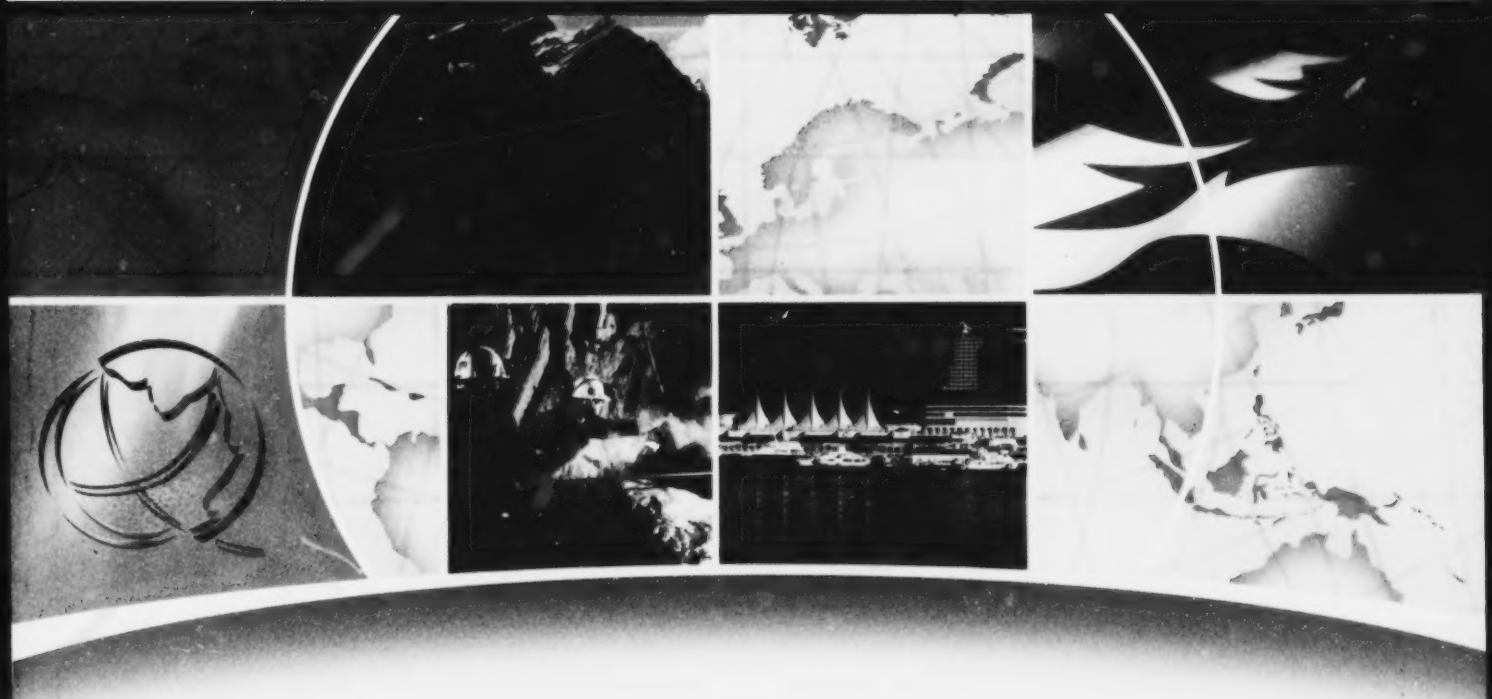
ABT	Agreement on Basic Telecommunications
AGP	Agreement on Government Procurement
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation forum
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
BSE	Bovine Spongiform Encephalopathy
BSL	(Japan's) Building Standards Law
CA-4	Central American Four: El Salvador, Guatemala, Honduras and Nicaragua
CAP	Common Agricultural Policy
CARICOM	Caribbean Community
CCFTA	Canada–Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CET	common external tariff
CERT	Canada–Europe Round Table
CFE	Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CIDA	Canadian International Development Agency
CIFTA	Canada–Israel Free Trade Agreement
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
EC	European Commission
ECTI	EU–Canada Trade Initiative
EDC	Export Development Canada
EFTA	European Free Trade Association
EU	European Union
FDA	(U.S.) Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FIPA	foreign investment protection (and promotion) agreement
FSA	(Japan's) Financial Services Agency
FTA	Free Trade Agreement
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
G7 / 8	Group of seven leading industrialized nations plus Russian Federation
IAP	individual action plan
ICT	information and communications technologies
IEC	Intergovernmental Economic Commission
IMF	International Monetary Fund

ISO	International Organization for Standardization
IT	information technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITC	(U.S.) International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JETRO	Japan External Trade Organization
LDC	least-developed country
MoAFF	(Japan's) Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured nation
MMPA	(U.S.) Marine Mammal Protection Act
MOU	memorandum of understanding
MRA	mutual recognition agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NEBS	New Exporters to Border States
NGO	non-governmental organization
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
SAGIT	sectoral advisory group on international trade
SCFAIT	Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada–Korea) Special Partnership Working Group
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TICA	Trade and Investment Cooperation Arrangement
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
UN	United Nations
WTO	World Trade Organization

Notes

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade

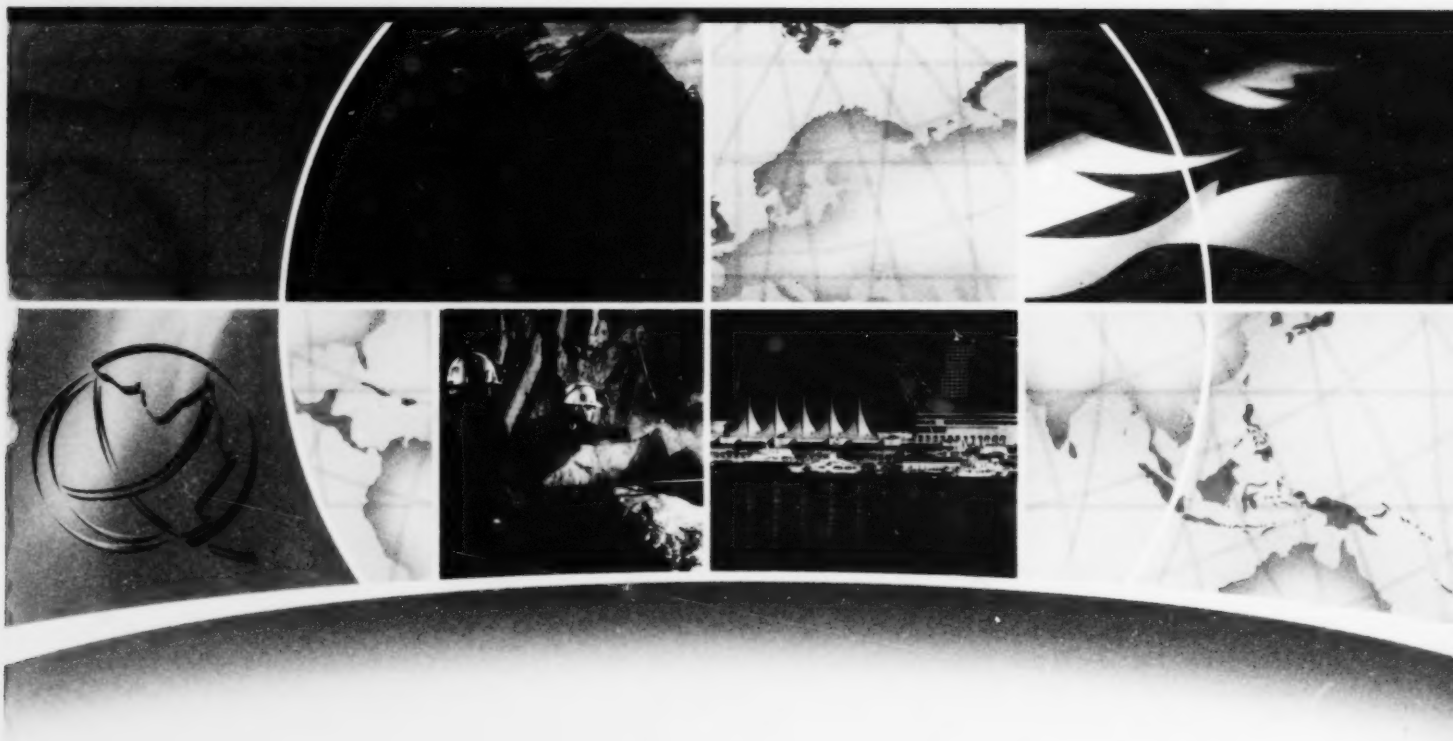
Canada



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003

Équipe Canada inc • Team Canada Inc



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003

Vous trouverez la présente publication et des renseignements supplémentaires sur les exportations aux adresses *www.dfait-maeci.gc.ca* et *www.exportsource.ca*

Sauf indication contraire, les sommes d'argent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens.

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour améliorer l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2003. Ce document décrit aussi d'importants résultats accomplis dans ce domaine en 2002 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce jusqu'aux détails de désaccords particuliers qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Il ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but d'améliorer l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours de ses ambassades et de ses missions à l'étranger, d'autres ministères fédéraux (notamment Agriculture et Agroalimentaire Canada, Finances Canada, Industrie Canada et Ressources naturelles Canada) ainsi que des gouvernements provinciaux et, bien entendu, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la mi-mars 2003.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en avril 2002. Tout en reconnaissant l'importance fondamentale du marché américain, l'approche actuelle se veut le reflet des intérêts plus vastes du Canada et des importants travaux entrepris dans le cadre de forums, tels que l'Organisation mondiale du commerce, afin de renforcer les mesures qui régissent le commerce et les investissements à l'échelle internationale.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada,
représentée par le ministre du Commerce international, 2003

N° de catalogue : E74-88/2003

ISBN : 0-662-67077-9

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international 1

1. Introduction 3

2. Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du Commerce 13

Améliorer l'accès aux marchés des produits 15
- Produits non agricoles 15
- Agriculture 16
- Obstacles techniques au commerce 17
- Mesures sanitaires et phytosanitaires 19
- Biotechnologie et étiquetage OGM 19
- Recours commerciaux 20
- Règles d'origine 21
- Facilitation du commerce 22

Améliorer l'accès aux marchés des services 22
- Négociations en cours dans le cadre de l'AGCS 22
- Services de télécommunications de base 24
- Services professionnels 25

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services 25
- Autorisations de séjour temporaire pour les fournisseurs de services 25
- Investissement 26
- Politique sur la concurrence 26
- Transparence dans les marchés publics 26
- Marchés publics 26
- Commerce électronique 27
- Règlement des différends 27

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce 29

3. Investissement 30

Investissements canadiens directs à l'étranger 30
Investissements étrangers directs au Canada 31
Programme canadien d'investissement à l'étranger 31
- Initiatives bilatérales 32
- Initiatives régionales 32
- Organisation mondiale du commerce (OMC) 32
- Coopération économique Asie-Pacifique (APEC) 33

Responsabilité sociale des entreprises 33

4. Ouverture sur les Amériques 35

Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) 35
États-Unis 37
Mexique 51
Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) 54
Mercosur 56
- Brésil 58
- Argentine 61

Chili 63

Communauté andine 64
Venezuela 64
Amérique centrale et Caraïbes 65
Costa Rica 66
El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua (Groupe des quatre de l'Amérique centrale) 67
Panama 67
Communauté des Caraïbes (CARICOM) 67
République dominicaine 68
Cuba 68

5. Ouverture sur l'Europe 70

Union européenne 70
Association européenne de libre-échange 78
Fédération de Russie 78
Ukraine 81

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 83

Coopération économique Asie-Pacifique 83
Japon 85
Chine 96
Hong Kong 101
République de Corée 101
Taipei chinois (Taïwan) 103
Inde 105
Australie 107
Nouvelle-Zélande 108
Asie du Sud-Est 109
Singapour 109
Indonésie 110
Thaïlande 112
Vietnam 113
Malaisie 114
Philippines 114
Cambodge 116

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 117

Moyen-Orient 117
Israël 117
Cisjordanie et bande de Gaza 117
Péninsule arabique 118
Le Maghreb 118
Algérie 118
Maroc 118
Libye 118
Tunisie 118
Afrique subsaharienne 119
Afrique du Sud 119
Afrique orientale, occidentale et australe 119

8. Glossaire 120

9. Liste des acronymes 123

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de présenter le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003*. L'édition de cette année expose la stratégie du gouvernement fédéral visant à améliorer l'accès à d'importants marchés étrangers pour les biens, les services et les investissements. Elle attire également l'attention sur des résultats appréciables que le gouvernement a obtenus en 2002 en matière d'ouverture de marchés.

Le Canada est un pays commerçant dont la prospérité est liée à sa capacité de faciliter le commerce avec le monde entier. Le gouvernement du Canada demeure déterminé à éliminer les obstacles sur les marchés clés au moyen de négociations avec ses partenaires commerciaux à l'échelle multilatérale, régionale et bilatérale. L'objectif primordial visé est de servir les intérêts des Canadiens et d'offrir aux entreprises canadiennes de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux.

Les objectifs prédominants de la politique commerciale du Canada en 2003 sont les suivants :

- régler le différend sur le bois-d'œuvre résineux avec les États-Unis;
- assurer la circulation fluide des biens et des services vers notre principal marché, les États-Unis;
- réaliser des progrès dans les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA);
- terminer les négociations sur un accord de libre-échange avec l'Amérique centrale et avec Singapour.

Bien que la pierre angulaire de notre politique commerciale demeure le système multilatéral de commerce, nos relations commerciales avec les États-Unis revêtent toujours la plus haute importance, et l'obtention et l'amélioration de l'accès à ce marché immense sont au premier rang des priorités de notre politique commerciale. Les Canadiens sont conscients que cette relation, et l'intégration économique croissante qu'elle suppose, fait de plus en plus l'objet de discussions et d'analyses. J'estime que, en misant sur les réalisations acquises, nous pouvons accomplir beaucoup pour défendre les intérêts canadiens et préserver notre prospérité économique au sein d'une Amérique du Nord sécuritaire.

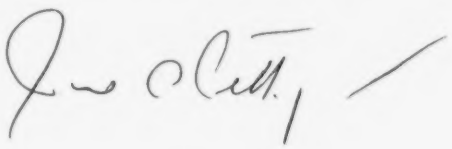
À cet égard, les objectifs du Canada sont les suivants :

- accroître notre part du marché des importations des États-Unis;
- accroître les échanges bilatéraux d'investissements, dont le commerce dépend de plus en plus;
- faire avancer le dossier de la réglementation intelligente, ce qui pourrait comprendre un élargissement et un approfondissement de la coopération entre nos pays en matière de réglementation;
- adapter la pratique des recours commerciaux à l'intégration croissante de notre espace économique nord-américain commun;
- éliminer la frontière comme obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises et éloigner de la frontière les formalités frontalières.

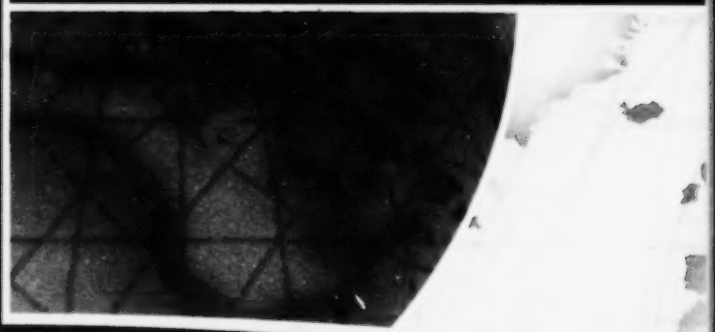
Il est important de signaler que le 1er janvier 2004 marquera le 10e anniversaire de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). L'ALENA a connu un succès retentissant. Il a fondamentalement changé l'espace économique nord-américain en l'une des régions les plus efficaces, les mieux intégrées et les plus concurrentielles au monde. L'augmentation de nos échanges commerciaux avec les États-Unis et le Mexique et de nos investissements dans ces pays au cours de la dernière décennie a coïncidé avec une croissance économique et une création d'emplois notables au

Canada. Même si les Canadiens ont déjà tiré de nombreux avantages de l'ALENA, le gouvernement du Canada ne se reposera pas sur ses lauriers. En réalité, avec ses groupes de travail permanents et ses engagements à l'égard de sa mise en œuvre, l'ALENA est à bien des points de vue un document vivant et de grande portée qui favorisera la réalisation d'améliorations supplémentaires à l'accès au marché.

Je m'engage envers les Canadiens à réduire les barrières qui entravent l'accès aux marchés étrangers. Nous poursuivrons également nos efforts pour promouvoir le Canada à l'étranger, y compris nos biens et nos services ainsi que nos atouts en tant que destination de l'investissement. Ces efforts, alliés à notre réputation croissante d'excellence, nous permettront de continuer avec succès à créer des emplois et à stimuler la croissance, et contribueront ainsi à préserver la prospérité des Canadiens.



1 *Introduction*



Introduction

Le Canada est un pays commerçant. L'exportation de biens et de services est à l'origine de plus de 40 % de son activité économique. Le commerce international est indissociable du maintien de notre prospérité. Et il ne fait aucun doute que le fait d'affronter la concurrence internationale a dynamisé notre économie, stimulé l'innovation, attiré l'investissement étranger et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

S'il est vrai que les Canadiens ont réussi à vendre leurs produits et leurs services au monde entier, leur capacité d'exploiter à fond les débouchés sur les principaux marchés est souvent entravée par diverses barrières. Pour obtenir un accès sûr et prévisible aux marchés internationaux pour les commerçants et les investisseurs canadiens, le gouvernement poursuivra ses efforts visant à éliminer ces barrières. Cela veut dire renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce international et l'investissement, forger des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays honorent leurs engagements.

Le rapport *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2003* décrit les importants résultats obtenus au cours de l'année écoulée sur le plan de l'ouverture des marchés et présente les priorités du gouvernement canadien pour 2003 qui visent à accroître davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra toujours ces objectifs dans un cadre multilatéral, avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), un cadre régional, avec l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord de libre-échange des Amériques (ALEA) et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC), et un cadre bilatéral avec ses principaux partenaires. Il poursuivra aussi la négociation d'accords de libre-échange avec quatre pays d'Amérique centrale (El Salvador, Guatemala, Honduras et Nicaragua) et avec Singapour. Dans tous les cas, l'objectif du gouvernement sera de veiller à ce que les commerçants et les investisseurs canadiens profitent pleinement des accords commerciaux internationaux.

Tendances dans le commerce et l'investissement internationaux

L'année 2001 a été marquée par deux grands événements sur le front économique : l'éclatement de la bulle technologique, qui a ralenti l'économie nord-américaine et mondiale, et les attentats du 11 septembre, qui ont changé pour toujours les modalités de la circulation des biens, des services et des personnes aux frontières nationales. Elle a été également la dixième année consécutive de croissance économique, cycle d'expansion le plus long et le plus stable depuis les années 1960.

En 2001, l'expansion réelle de l'économie canadienne a été de 1,5 %, ce qui est le taux le plus faible depuis le début des années 1990, et il y a eu contraction au troisième trimestre. La solide croissance enregistrée pendant une période de ralentissement mondial est attribuable aux saines politiques économiques du Canada. L'élimination du déficit et le rétablissement de la crédibilité de la politique budgétaire et monétaire ont été à la base de ce rendement. Les excédents budgétaires fédéraux de 1997–1998 à 2001–2002 ont contribué à la réduction de la dette publique : le rapport entre la dette fédérale et le PIB est passé d'un niveau record d'environ 71 % en 1995–1996 à environ 49 % en 2001–2002.

Le raffermissement de la situation financière et la réduction de la dette ont permis d'alléger la charge fiscale et de consentir quelques dépenses discrétionnaires modestes, de sorte que les dépenses des consommateurs et de l'État ont contribué de façon importante à la croissance du PIB réel.

Le taux de change flottant du Canada a également joué un certain rôle, protégeant l'économie des chocs extérieurs. La dévaluation de la devise canadienne, ces

dernières années, a aidé à compenser l'effet de la fluctuation des cours mondiaux et atténué les conséquences du déclin du cycle mondial de l'activité.

L'ouverture au commerce a également mis en valeur la vitalité et la stabilité de l'économie canadienne, en dépit du ralentissement de l'économie mondiale. Le commerce joue un rôle important dans notre économie. Pour être plus précis, le commerce a crû plus rapidement que le PIB global. En conséquence, la part du PIB provenant du commerce est passée de moins de 26 %, exportations et importations confondues, en 1989, à 43,1 % pour les exportations et 38,1 % pour les importations, en 2001. En pourcentage du PIB, le Canada exporte environ quatre fois plus que les États-Unis et le Japon, nos deux principaux partenaires commerciaux. En réalité, l'économie canadienne est plus tournée vers le marché international que celle de tout autre membre du G7.

En 2001, les exportations canadiennes de biens et de services ont totalisé 471,3 milliards de dollars, une baisse de 2,4 % par rapport au sommet atteint en 2000. Parallèlement, les importations de biens et de services se sont élevées à 415,6 milliards en 2001, soit 2,9 % de moins que l'année précédente. Comme les importations ont diminué plus rapidement que les exportations, l'excédent commercial du Canada a augmenté pour l'année, et notre balance du compte courant s'est bonifiée de 30 milliards de dollars, soit 2,8 % du PIB. En moyenne, les échanges canadiens avec le reste du monde s'élèvent à 2,4 milliards de dollars par jour, soit environ 100 millions de dollars à l'heure, ce qui témoigne de façon éclatante de notre ouverture et de notre compétitivité.

Les États-Unis sont, et de loin, le principal partenaire commercial du Canada. Ils ont acheté environ 82 % des exportations canadiennes et fourni quelque 71 % de nos importations en 2001 (ces chiffres sont peut-être exagérés en raison des livraisons en transit). Les échanges bilatéraux de biens et de services avec les États-Unis ont diminué d'environ 3 % en 2001. Une partie de cette baisse est attribuable, d'une part, à la contraction de l'économie américaine au cours des trois premiers trimestres de l'année et, d'autre part, à l'interruption des échanges bilatéraux après les attentats terroristes du 11 septembre 2001.

Le commerce des marchandises représente la part du lion dans nos échanges avec les États-Unis. Trois observations générales s'imposent au sujet de notre commerce bilatéral de marchandises. Tout d'abord, la part américaine des exportations canadiennes de marchandises a augmenté substantiellement depuis 1988 (dernière année précédant l'entrée en vigueur des accords de libre échange), augmentant d'environ 14,4 points pour atteindre 87,2 % en 2001. Les gains se sont faits en grande partie au détriment de l'Union européenne, du Japon et des pays non membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et ils ont été à peu près également répartis entre ces destinations. Deuxièmement, le Canada a accru ses exportations de ses trois principaux produits — véhicules automobiles, combustibles minéraux et machines —, ce qui laisse peut-être présager une tendance vers une spécialisation plus poussée dans ces domaines. Enfin, bien que le Midwest américain demeure la plus importante destination des exportations canadiennes, avec 41 % de l'ensemble des exportations de marchandises vers les États-Unis, les exportations vers l'ouest et le sud des États-Unis ont augmenté plus rapidement que l'ensemble des exportations canadiennes vers ce pays, conférant une importance accrue à ces régions.

L'évolution de la conjoncture économique en 2001 a également nui au climat de l'investissement au Canada et à l'étranger. Après avoir atteint un niveau record de 98,9 milliards de dollars en 2000, l'apport net en investissements étrangers directs nouveaux au Canada a chuté de 57 % pour s'établir à 42,5 milliards de dollars en 2001, le total des investissements étrangers directs au Canada s'élevant à 320,9 milliards de dollars, en progression de 6,2 % sur l'année précédente. Néanmoins, l'apport en IED est demeuré de plus de 20 % supérieur à la moyenne de 1998–1999, ce qui montre que le Canada demeure une destination très attrayante pour les investisseurs. En réalité, les diminutions de 2001 sont attribuables en grande partie au fait que l'année 2000 représentait un écart en raison des valeurs extraordinaires acquises par des entreprises françaises. En 2001, les investisseurs américains ont assuré un peu moins de 91 % de l'apport net en nouveaux investissements. Les investissements canadiens nets à l'étranger ont diminué de 22,1 % en 2001, pour s'établir à 54,9 milliards de dollars, et le total de l'investissement direct canadien à l'étranger a été porté à 389,4 milliards de dollars.

La dette nette du Canada envers l'étranger, c'est-à-dire la différence entre ce qu'il doit et ce qui lui est dû à l'étranger, était de 203,4 milliards de dollars à la fin de 2001, ce qui est à peu près identique aux 202,5 milliards de 2000. À la fin de 2001, les avoirs à l'étranger étaient en progression de 10,4 % par rapport à l'année précédente tandis que les dettes à l'étranger avaient augmenté de 8,5 %. Par conséquent, la dette nette envers l'étranger a été ramenée à 19 % du PIB, son niveau le plus faible depuis le milieu des années 1940.

Pleins feux sur le secteur des minéraux et des métaux

Ce regard sur le secteur des minéraux et des métaux est le troisième d'une série de profils sectoriels. Les éditions précédentes portaient sur les secteurs des services financiers et de la biotechnologie.

Un secteur en pleine croissance et solide comme le roc

Sur le plan intérieur, le secteur canadien des minéraux et des métaux est un segment à part entière de l'économie nationale, qui a ainsi représenté plus de 37,4 milliards de dollars, soit 3,7 %, du produit intérieur brut (PIB) du Canada en 2001[1]. Ce secteur comprend les industries spécialisées dans l'extraction et la concentration des minéraux (étape 1), la fusion et l'affinage, (étape 2), la production de minéraux semi-traités (étape 3) et la transformation des métaux (étape 4)[2]. L'industrie emploie 376 000 Canadiens, et les exportations de produits nationaux s'élèvent à 47,4 milliards de dollars.

Au cours des 20 dernières années, la diversification et la mondialisation combinées ont entraîné un changement de priorités au sein de l'économie canadienne. Parallèlement, la contribution du secteur minier canadien au PIB est demeurée plutôt constante, allant de 3,5 % à 4,5 %. Non seulement ces chiffres illustrent l'importance continue du secteur au niveau national, mais ils témoignent également de la souplesse de l'industrie à s'adapter à une économie mondiale moderne, axée sur la technologie. En 2002, on comptait 204 mines de métaux, de minéraux non métalliques et de charbon, 3 000 carrières de pierres, sablières et gravières et plus de 50 fonderies de métaux non ferreux, raffineries et aciéries en exploitation au Canada. En outre, les matières premières minérales représentent 60 % du tonnage transporté par chemin de fer et plus de la moitié du tonnage transporté par navire au Canada.

Le Canada est un chef de file mondial dans la production et l'exportation de nombreux minéraux et produits minéraux importants. Si l'on se fonde sur les données de 1998 relativement à la valeur des minéraux produits, le Canada est le septième producteur de minéraux au monde, sur le plan de l'extraction et de la concentration. Il se classe également au cinquième rang mondial pour ce qui est de la production de 16 minéraux, dont l'aluminium, l'amiante, le cadmium, le cobalt, le cuivre, l'or, le gypse, le plomb, le molybdène, le nickel, les métaux du groupe du platine, le sel, les concentrés de titane et le zinc. D'ici 2006, le Canada pourrait fournir quelque 15 % des diamants de joaillerie du monde, faisant du pays le troisième producteur de diamants derrière le Botswana et la Russie. Le Canada produit plus de 60 matières premières minérales.

Le secteur minier joue également un rôle fondamental dans l'économie d'exportation du Canada. Environ 80 % de la production du secteur est exportée, ce qui équivaut 12,7 % du total des exportations de produits nationaux. Entre 1991 et 2001, la valeur des exportations de minéraux et de métaux du Canada a augmenté de plus de 45 %, même si les prix des métaux ont chuté tant en valeur réelle qu'en valeur nominale. Les États-Unis représentent le plus grand marché d'exportation des minéraux et des produits minéraux du Canada. Parmi les autres marchés d'exportation importants, on peut mentionner l'Union européenne et le Japon.

D'après une enquête annuelle réalisée par le Metals Economics Group (MEG), le Canada était classé en 2002 en tant que pays préféré à l'échelle mondiale pour l'exploration minérale, dépassant l'Australie pour la première fois depuis 1991. Le MEG attribue la réussite du Canada à améliorer sa position à un regain d'intérêt manifesté par les investisseurs à l'égard des activités d'exploration, un intérêt que soutient le gouvernement fédéral par l'entremise du nouveau RNCan Crédit d'impôt à l'investissement dans l'exploration au Canada. Des estimations préliminaires pour 2001 indiquent que plus de 510 millions de dollars ont été dépensés dans des activités d'exploration et d'évaluation des gisements au Canada. Les sociétés sous contrôle étranger sont responsables d'environ 30 % du total des dépenses dans les activités d'exploration au Canada.

Une grande richesse géologique

Le potentiel minier intrinsèque du Canada est aussi vaste que celui de n'importe quel pays sur la planète. Du point de vue de la superficie du territoire, le Canada se situe en

[1] Le PIB, initialement exprimé en dollars de 1997, a été converti en dollars actuels en utilisant un facteur commun fondé sur l'indice de prix en chaîne.

[2] Sauf indication contraire, toutes les données s'appliquent aux étapes de 1 à 4 et englobent le charbon.

deuxième position, derrière la Russie. En outre, la masse continentale canadienne repose sur des sols diversifiés et hautement prometteurs. Le Bouclier canadien, où se situe 70 % de la production de minéraux métalliques du Canada, est de loin le plus grand bouclier précambrien au monde. Les ceintures de roche verte qui reposent au sein du Bouclier ont attiré l'attention de prospecteurs à la recherche de larges gisements de sulfure de métal usuel et d'or filonien depuis plus de 70 ans. C'est également dans ce Bouclier canadien que reposent les gisements canadiens de nickel, d'uranium et de diamants de classe mondiale. Le Canada atlantique contient une importante portion de la ceinture montagneuse appalachienne–calédonienne– hercynienne, qui a été à la source d'une grande partie de la richesse minérale de l'est des États-Unis et de l'Europe de l'Ouest. L'Ouest canadien contient un important segment de la Cordillère, riche en ressources minérales, qui s'étend vers le sud à partir de l'Alaska en passant par les États-Unis, le Mexique, l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud. La Cordillère est riche en cuivre porphyrique, en gisements de plomb et de zinc encaissés dans des formations sédimentaires, en sulfures massifs d'origine volcanique, en filons et en placers de métaux précieux, ainsi qu'en gîtes skarnifères. Enfin, les bassins sédimentaires des Prairies canadiennes et des îles de l'Arctique sont surtout connus comme la principale source de combustibles fossiles et de potasse du Canada. De plus, ces bassins abritent également des gisements plombo–zincifères sédimentaires exhalatifs (SEDEX) et de type de la vallée qui offrent d'intéressantes possibilités d'exploitation.

Une présence mondiale

Sous l'effet de la mondialisation et de la libéralisation des codes miniers dans le monde entier, les sociétés canadiennes exercent désormais leurs activités dans plus de 100 pays et possèdent des intérêts dans plus de 2 600 propriétés à l'étranger. Les sociétés canadiennes détiennent également des intérêts dans plus de 2 [illegible]0 mines, fonderies, raffineries, usines en construction ou projets en attente d'approbation finale dans près de 60 pays. En outre, plus de 70 % des sociétés minières à l'échelle internationale sont cotées dans des bourses canadiennes, ce qui témoigne clairement de la volonté du secteur de s'installer près des courtiers et des banques d'investissements, des analystes miniers et des spécialistes juridiques du secteur minier capables d'organiser et d'obtenir de nouveaux financements. En 2001, les institutions financières canadiennes étaient responsables d'environ 34 % de l'ensemble du capital recueilli sur de grandes places boursières internationales pour des activités d'exploration et d'exploitation des minéraux à l'échelle mondiale. Cette même année, les sociétés qui ont leur siège social au Canada comptaient pour environ 30 % des dépenses mondiales totales d'exploration engagées par de grandes sociétés.

Le secteur minier mondial consomme environ 300 milliards de dollars de biens et de services chaque année. Le Canada, avec son sol varié et sa grande tradition minière, a développé un secteur d'approvisionnement qui est en mesure de soutenir l'expansion dynamique du secteur de l'extraction, qui cherche à accroître son efficacité, à offrir aux travailleurs un milieu de travail sain et sûr, et à poursuivre ses activités d'une manière qui respecte l'environnement. Plus de 2 200 sociétés établies au Canada vendent des produits techniques ou scientifiques spécialisés destinés aux sociétés minières qui exercent leurs activités au Canada ou à l'étranger. Près des trois quarts des fournisseurs possèdent leur siège social en Ontario, en Colombie-Britannique et au Québec, et tous s'appuient sur un vaste secteur minier. Toutefois, on trouve des fournisseurs de biens et de services miniers situés dans plus de 400 collectivités urbaines ou éloignées, dans toutes les provinces et territoires.

Les sociétés qui ont leur siège social au Canada sont des concurrents redoutables sur le marché mondial du matériel de géophysique aéroporté, et les fabricants canadiens de matériel de géophysique aéroporté, ainsi que les réalisateurs de logiciels connexes et les sociétés de traitement des données détiennent également une importante part du marché mondial. Les fournisseurs canadiens offrent des milliers de produits différents. Ils ont acquis une expertise et des connaissances considérables des produits utilisés dans l'exploitation minière à ciel ouvert, l'exploitation minière souterraine, la protection de l'environnement, l'exploration, les études de faisabilité, le traitement des minéraux et l'automatisation des mines. Les fournisseurs canadiens ont suivi l'industrie minière sur les marchés internationaux et fournissent actuellement des produits et des services à plus de 100 pays. Les exportations représentent de 30 % à 50 % du revenu des fournisseurs canadiens.

QUESTIONS LIÉES À L'ACCÈS AUX MARCHÉS POUR LE SECTEUR

Questions liées à l'accès aux marchés de l'Union européenne

Aluminium et magnésium : La réduction des droits de douane sur le lingot d'aluminium et d'autres métaux non ferreux demeure une priorité pour le Canada. En ce qui

concerne l'aluminium, les efforts déployés par l'industrie canadienne, et appuyés par le gouvernement, ont permis d'encourager les producteurs et les utilisateurs de lingots de l'Union européenne qui ont des vues similaires à inciter la Commission européenne à réduire ou à suspendre le tarif de 6 %. Les pays de l'Union européenne ont annoncé qu'ils considéraient les droits de douane imposés sur l'aluminium comme des éléments pouvant faire l'objet d'une éventuelle négociation au sein de l'Organisation mondiale du commerce dans le cycle de négociations de Doha. De même, on devrait envisager une réduction de l'équivalence de droit de douane de 5,3 % actuellement imposée sur le magnésium pur et les alliages de magnésium.

Interdictions et restrictions imposées sur certains métaux non ferreux : La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion des déchets provenant du matériel électrique et électronique, y compris les piles et les accumulateurs, ainsi que les véhicules en fin de vie. Ces directives prévoient des restrictions à l'utilisation de certaines substances exportées par le Canada, dont le plomb, le mercure et le cadmium, ainsi qu'une éventuelle interdiction d'utilisation de ces substances. Bien que le Canada soit tout aussi engagé que la Commission européenne à l'égard de la protection de la santé et de l'environnement, il continue de mettre en doute la pertinence de l'interdiction de ces produits par rapport aux risques encourus et craint que de telles mesures ne restreignent les échanges plus qu'il n'est nécessaire pour atteindre les objectifs visés.

Directives en matière de recyclage, de récupération et de gestion : Le Canada s'inquiète du risque de création d'un marché fermé des matières premières dont l'accès serait limité aux installations de traitement qui n'exerceraient leurs activités que dans le cadre d'un « réseau de producteurs » fermé. Les directives semblent également contenir des restrictions à l'exportation qui risquent d'être incompatibles avec les règles du commerce international. Le Canada continuera à suivre ces dernières de près et fera part de ses inquiétudes à la Commission européenne.

Questions liées à l'accès aux marchés de l'Asie

Parmi les priorités du secteur des minéraux et des métaux relatives à l'accès aux marchés dans la région de l'Asie-Pacifique et de l'Asie du Sud-Est notons entre autres les suivantes :

- continuer de faire pression pour obtenir une réduction de la majorité des droits superflus appliqués aux métaux non ferreux au Japon;
- promouvoir les intérêts particuliers des sociétés canadiennes sur le marché; le Canada essaiera plus particulièrement de veiller à ce que les modifications proposées à la loi vietnamienne sur les minéraux tiennent compte des besoins de l'industrie minière canadienne;
- continuer de faire valoir les avantages d'une industrie minière socialement responsable et soucieuse de l'environnement à l'échelle mondiale.

Regard sur la Colombie-Britannique

Ce regard sur la Colombie-Britannique est le quatrième d'une série de comptes rendus régionaux. L'édition de l'an dernier se penchait sur l'Ontario et le Québec.

Aperçu

La Colombie-Britannique est une économie ouverte, de petite taille et axée sur les ressources, qui se livre à un commerce intensif avec le reste du Canada et d'autres pays. Dans les années 1990, la performance économique de la province n'atteignait pas la moyenne canadienne. Les industries des ressources naturelles étaient soumises à des fluctuations des prix des matières premières et à des changements de la demande sur les grands marchés internationaux. La baisse de la demande de certains marchés asiatiques clés a beaucoup influé sur le rendement de ce secteur; toutefois, des facteurs internes tels que les faibles améliorations de la productivité et des investissements inférieurs à la moyenne dans de nouveaux biens d'équipement ont également joué un rôle important.

Les investissements commerciaux en Colombie-Britannique ont repris de la vigueur en 2001; ils ont ainsi augmenté de 5,9 % étant donné que les dépenses dans les structures résidentielles (11,3 %) et non résidentielles (6,6 %) ont affiché des profits importants. Les dépenses à la consommation sont également restées vigoureuses, augmentant de 4,6 % en 2001. Cependant, malgré de bons résultats intérieurs,

l'économie a subi un recul en 2001, affichant un déclin marginal (-0,2 %) du PIB réel, essentiellement attribuable à la faiblesse des principaux marchés d'exportation de la province.

La province a affiché de saines dépenses commerciales et à la consommation au cours de 2002, lesquelles ont stimulé sa performance économique et contribué à améliorer la situation de l'emploi : 77 000 nouveaux emplois ont ainsi été créés au cours de l'année. En dépit de la forte demande intérieure de biens et de services, des facteurs externes ont continué d'entraver la croissance économique. Malgré cette faiblesse, le secteur des services en plein essor de la province (qui représente les trois quarts de son PIB) a aidé à protéger l'économie de certains hauts et bas qu'ont connus les industries des ressources naturelles.

Le gouvernement de Colombie-Britannique est résolu à établir un climat commercial dynamique, propice au développement du secteur privé. Les réductions d'impôts et la réforme réglementaire ont renforcé la confiance du milieu des affaires et fait regagner une position concurrentielle à la Colombie-Britannique au sein de l'Amérique du Nord. Le gouvernement de la Colombie-Britannique travaille désormais en partenariat avec le milieu des affaires pour tirer parti des atouts de la province, valoriser ses ressources, diversifier ses entreprises et ses marchés, renforcer son infrastructure et accroître son capital humain.

Commerce international

Entre 1991 et 2001, la valeur totale des exportations internationales de marchandises de la Colombie-Britannique a doublé, pour passer de 16 milliards de dollars à 32 milliards de dollars; en outre, les exportations ont représenté près de 25 % du PIB de la province. Au cours de cette décennie, la composition des produits de base et le profil géographique des exportations de la Colombie-Britannique ont également connu d'importantes modifications. En 1991, 45 % des exportations de la province étaient expédiées aux États-Unis, 26 % au Japon et 15 % en Europe. En 2001, la part des États-Unis avait considérablement augmenté pour atteindre 70 %, témoignant de la forte demande de l'économie américaine et de l'incidence croissante de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). En revanche, la part des exportations à destination du Japon et de l'Europe avait chuté, se chiffrant à 13 % et à 7 % respectivement.

Les principales exportations de produits primaires de la province (produits du bois, pâtes et papiers, métaux, énergie et poisson) comptaient pour 82 % des exportations totales en 1991. En 2001, ce chiffre s'élevait à 72 %, soit une part toujours aussi impressionnante. Toutefois, au cours de cette période, la part des exportations de charbon, de minéraux métalliques, de bois d'œuvre, de pâtes et de papier à journal a enregistré une chute considérable, alors que celle des produits du bois et du papier à valeur ajoutée, du gaz naturel et de l'électricité a rapidement augmenté.

Outre le secteur primaire, les exportations des industries de fabrication de produits de haute-technologie, tels que l'électronique et les machines perfectionnées, ont affiché une croissance impressionnante, tout comme les exportations de services, tels que les services informatiques et d'ingénierie, la production cinématographique internationale, le tourisme étranger et les services reliés au commerce. La valeur des exportations internationales de services de la province était estimée à 9,3 milliards de dollars en 2001, soit une augmentation de 119 % par rapport à 1991. En ce qui concerne l'industrie manufacturière secondaire axée sur le savoir, qui est en pleine croissance, y compris l'industrie cinématographique, le marché américain est de loin la plus importante exportation des biens à valeur ajoutée de la Colombie-Britannique, puisqu'il absorbe la grande majorité de ce type d'exportations.

Croissance de l'emploi dans des industries choisies de la Colombie-Britannique, de 1991 à 2001

	1991	2001	variation en %
Foresterie et fabrication connexe	89 800	90 600	+ 1 %
Exploitation minière et fabrication connexe	46 300	39 600	– 14 %
Activités choisies de fabrication à valeur ajoutée	33 200	43 700	+ 32 %
Services de conception de systèmes informatiques	10 100	34 900	+ 245 %
Services de gestion, techniques et scientifiques	10 300	21 600	+ 110 %
Services reliés au tourisme	93 800	114 300	+ 22 %

Bien que le secteur privé soit le principal décisionnaire en matière de commerce et d'investissement, le gouvernement de la Colombie-Britannique, par l'entremise de ses ministères et organismes, appuie les efforts du secteur des affaires en élaborant et en mettant en œuvre toute une variété de stratégies destinées à ouvrir les marchés, à sensibiliser le public et à réduire les obstacles au commerce et à l'investissement. Les secteurs considérés comme prioritaires comprennent aussi bien les industries traditionnelles (p. ex. les produits des ressources naturelles), qui constituent le pilier des exportations de la province, que des secteurs émergents à valeur ajoutée et axés sur le savoir (biens et services), qui offrent de bonnes possibilités de croissance au niveau des investissements et des exportations.

Questions liées à l'accès aux marchés

Compte tenu de la dépendance de la province à l'égard des marchés internationaux, le gouvernement de la Colombie-Britannique est un fervent défenseur du système de commerce international, qui établit des règles offrant un accès sûr et prévisible aux marchés. Le gouvernement de la Colombie-Britannique défend ardemment l'OMC et l'ALENA, et s'est réjoui du lancement d'une nouvelle série de négociations commerciales multilatérales dans le cadre de l'OMC.

La nature exhaustive de ces négociations constitue une excellente occasion d'améliorer l'accès aux marchés internationaux dans des secteurs particulièrement importants pour la province.

Par exemple, l'élargissement des engagements pris en vertu de l'Accord général sur le commerce des services est devenu un point important en raison de la croissance rapide du nombre d'industries de services en Colombie-Britannique.

Ces dernières années, les industries forestières et agricoles de la province ont été sérieusement touchées par des cas d'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs. Les cas les plus importants concernent les droits antidumping et compensateurs imposés par les États-Unis à l'encontre des producteurs de la Colombie-Britannique et d'autres provinces canadiennes. Ces droits ont non seulement porté préjudice aux industries forestières de la Colombie-Britannique, mais également à de nombreuses collectivités tributaires de ces industries. Le gouvernement de la Colombie-Britannique est fermement déterminé à résoudre ce problème au plus tôt.

HISTOIRES DE RÉUSSITE RELEVÉES EN COLOMBIE-BRITANNIQUE

Fincentric Corp., Richmond

www.fincentric.com

Fincentric Corporation est l'un des plus grands fournisseurs mondiaux de logiciels de gestion du patrimoine des entreprises et de services bancaires de base. Les produits logiciels de gestion du patrimoine i-Wealthview de Fincentric comprennent des services financiers de base « de la prochaine génération », des services de « gestion de la valeur des clients », des services de compilation des données, des services Internet, des portails financiers sans fil ainsi qu'un plein soutien multicanal. Les produits de Fincentric permettent aux institutions financières de déployer rapidement des solutions pour leurs offres de services financiers convergentes, tout en leur offrant la possibilité d'accroître la rentabilité, l'acquisition et la rétention de la clientèle. Fincentric compte environ 300 clients à l'échelle mondiale et entretient des relations stratégiques avec Microsoft, HP et d'autres partenaires internationaux. Fincentric a été à plusieurs reprises lauréat des Prix d'excellence à l'exportation canadienne.

Rescan Environmental Services Ltd., Vancouver

www.rescan.com

Rescan Environmental Services Ltd. est un cabinet d'experts-conseils en environnement qui offre une vaste gamme de services environnementaux et connexes à des industries d'exploitation des ressources axées plus particulièrement sur le secteur minier. En novembre 2002, Rescan a remporté pour la troisième fois le BC Export Award dans la catégorie du secteur professionnel et des services, qui souligne le travail des entreprises et des organismes qui fournissent des conseils spécialisés, du soutien technique ou des programmes d'éducation à des clients de différents pays. M. Clem Pelletier, président de l'entreprise, attribue la réussite de Rescan au marché de l'exportation et au travail soutenu et dévoué de son personnel professionnel, ainsi qu'aux relations de longue date que l'entreprise entretient avec ses clients de partout dans le monde. Environ la moitié des clients de Rescan se trouvent à l'étranger.

Power Measurement Ltd., Victoria

www.pwrm.com

Power Measurement est un fournisseur mondial de systèmes de gestion de l'énergie des entreprises. L'entreprise

compte plus de 250 employés dans le monde entier, des représentants dans plus de 80 pays et des revenus annuels de plus de 60 millions de dollars. Pendant plus de 20 ans, le logiciel ION® et les produits de mesurage intelligents de la société ont aidé des fournisseurs d'énergie et des consommateurs à réduire les coûts d'énergie et à optimiser le temps de disponibilité. Parmi les récentes applications de la technologie de gestion de l'énergie de la société, on peut citer le « Chunnel », liaison ferroviaire à Londres, en Angleterre, la ligne ferroviaire nationale italienne à Rome, en Italie, et le Ames Research Center de la NASA près de San Francisco, en Californie.

Cascade Aerospace Inc., Abbotsford

www.cascadeaerospace.com

Cascade Aerospace Inc. offre des services d'entretien, de réparation et de révision (ERR), ainsi que des services de modification d'avions de ligne à fuselage étroit. L'entreprise se spécialise actuellement dans l'aéronef Boeing 737. En à peine plus de deux ans, Cascade Aerospace est devenue le plus grand fournisseur hors compagnies aériennes de services ERR au Canada et a accru ses ventes à l'exportation de 318 %.

Répondant principalement aux besoins de compagnies aériennes et de sociétés de crédit-bail établies aux États-Unis, la liste des clients de Cascade comprend Aloha Airlines, Southwest Airlines et Continental Airlines, ainsi que les deux plus grandes sociétés de cession d'appareils en crédit-bail au monde, GE Capital Aviation Services (GECAS) et International Leasing and Finance Company (ILFC). Cascade Aerospace Inc. est une société canadienne détenue par des intérêts privés dont les racines remontent à la filiale Conair. Cascade emploie actuellement 530 personnes dans ses installations d'entretien, qui comptent 250 000 pieds carrés et qui sont construites sur mesure à l'aéroport international d'Abbotsford.

Mainframe Entertainment Inc., Vancouver

www.mainframe.ca

Mainframe Entertainment Inc. est l'un des producteurs de dessins animés par ordinateur pour la télévision et de vidéos grand public les plus prolifiques au monde, et la société étend actuellement ses activités à l'imagerie informatisée détaillée pour les longs métrages, les messages publicitaires et le divertissement interactif. La société est principalement connue comme le pionnier des séries télévisées animées par ordinateur de *ReBoot*, une bande dessinée inédite.

Mainframe a produit plus de 200 demi-heures de dessins animés par ordinateur depuis sa création en 1993. Outre sa vidéo grand public *Barbie Princesse Raiponce* acclamée par la critique, la société produit actuellement 13 épisodes de *Spider-Man* pour Sony Pictures Television. De plus, Mainframe a déjà travaillé pour ABC, IMAX Corporation, Hasbro Toys Inc., Columbia Tristar, Mattel, Alliance/Atlantis Communications, Cartoon Network, YTV Canada, Fox Family Channel, Fox Kids Network et Harvey Entertainment. La société emploie plus de 200 artistes, animateurs, techniciens et personnel de production, et a reçu de nombreuses récompenses prestigieuses pour ses innovations dans le domaine technique et en matière de création, dont une intronisation au Smithsonian Institute en 1998.

ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE INTERNATIONAL

Tant le gouvernement fédéral que les gouvernements provinciaux administrent des programmes qui encouragent les entreprises à étendre leurs activités au-delà des frontières du Canada. Au sein du gouvernement fédéral, 22 ministères et organismes ont rassemblé leurs activités de promotion du commerce international sous la bannière d'Équipe Canada inc. Les membres d'Équipe Canada inc coopèrent pour fournir aux entreprises canadiennes des renseignements commerciaux à l'échelle internationale, des renseignements sur l'accès aux marchés et des conseils en matière de marketing par le biais d'un guichet unique dans Internet (*www.exportsource.ca*) ou par téléphone au : 1 888 811-1119.

Un autre réseau dirigé par Partenaires pour l'investissement au Canada appuie les entreprises, les associations commerciales ainsi que les organismes de développement régional et municipal qui cherchent à attirer de nouveaux investisseurs. Le Canada offre aux investisseurs une main-d'œuvre hautement qualifiée, une économie productive et dynamique, une économie intérieure concurrentielle, une facilité d'accès aux principaux marchés internationaux et, notamment, un accès préférentiel aux États-Unis. Vous pouvez communiquer avec Partenaires pour l'investissement au Canada par l'intermédiaire d'Internet à *www.investincanada.gc.ca*.

Le Service des délégués commerciaux, qui a des agents dans 140 ambassades et consulats canadiens dans le monde entier, constitue l'antenne internationale de ces deux réseaux. Sa fonction principale consiste à comprendre les règlements, les enjeux politiques et les obstacles auxquels les entreprises canadiennes exportant des biens et des services

ou réalisant des investissements directs sur un marché étranger seront probablement confrontés. Les bureaux commerciaux sont un point de contact direct pour les gens d'affaires canadiens sur les marchés étrangers. Des agents sont formés pour aider les sociétés à fonctionner dans un environnement étranger et à résoudre des questions de politique commerciale qui ont une incidence négative sur les activités commerciales. Ce réseau d'expansion du commerce international représente l'une des principales sources d'information sur des initiatives canadiennes en matière de politique commerciale qui visent à élargir l'accès des sociétés canadiennes aux marchés internationaux.

La Direction générale de la promotion du commerce international du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) est l'élément interne du Service des délégués commerciaux. La Direction générale publie des renseignements généraux sur les marchés de presque tous les pays du monde, ainsi que des rapports spécialisés sur les secteurs industriels de la plupart des marchés étrangers et des renseignements opportuns sur des débouchés potentiels par le biais du Centre des occasions d'affaires internationales. Le site Web du Service des délégués commerciaux (*www.infoexport.gc.ca*) fournit des liens vers cette direction générale et vers chacun des bureaux commerciaux à l'étranger. Le site *www.infoexport.gc.ca* est également la passerelle qui permet d'obtenir un nouveau service d'abonnement : le délégué commercial virtuel, offre un accès électronique personnalisé à la gamme complète de services ainsi qu'un lien direct pour joindre les délégués commerciaux sur le terrain.

Plusieurs membres d'Équipe Canada inc offrent une aide directe aux entreprises canadiennes à la recherche d'une source de financement ou cherchant un moyen de surmonter les contraintes administratives ou les difficultés liées au manque de crédibilité qui touchent particulièrement les nouveaux exportateurs ou les exportateurs de petite taille. Exportation et développement Canada (*www.edc.ca*) offre une assurance contre les risques de crédit et les risques politiques, ainsi qu'un financement direct. La Corporation commerciale canadienne (*www.ccc.ca*) fournit un accès à des marchés difficiles où les contrats de gouvernement à gouvernement sont utiles. La Banque de développement du Canada (*www.bdc.ca*) offre une aide financière aux petites et moyennes entreprises.

Ensemble, ces services informent correctement les entreprises canadiennes de leurs droits en vertu des règles internationales de protection du commerce et des investissements et permettent de détecter des problèmes d'ordre politique qui limitent la liberté des entreprises canadiennes à étendre leurs activités. Le réseau international évalue la manière dont d'autres gouvernements appliquent les mesures disciplinaires qu'ils ont acceptées et conseille le secteur de la politique commerciale et économique du MAECI sur les nouveaux enjeux. Chaque ministère met son expertise particulière au service du réseau en fournissant des services aux clients et des conseils d'orientation stratégique au gouvernement.

Équipe Canada inc réunit les ministères et les organismes suivants :

- Affaires étrangères et Commerce international Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Agence canadienne de développement international
- Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des douanes et du revenu du Canada
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Banque de développement du Canada
- Conseil national de recherches du Canada
- Conseil national des produits agricoles
- Corporation commerciale canadienne
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
- Environnement Canada
- Exportation et développement Canada
- Industrie Canada
- Patrimoine canadien
- Pêches et Océans Canada
- Ressources naturelles Canada
- Société canadienne d'hypothèques et de logement
- Statistique Canada
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
- Transports Canada

SI VOUS FAITES DES AFFAIRES À L'ÉTRANGER, FAITES-NOUS PART DE VOS OBSERVATIONS...

Afin d'appuyer la ferme détermination du gouvernement du Canada à faire en sorte que l'ensemble des Canadiens aient leur mot à dire dans l'établissement du programme commercial global du Canada, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international a mis en place un vaste mécanisme de consultations. L'expérience du Canada a démontré que les consultations, aussi bien au niveau national qu'au niveau multilatéral, renforcent grandement la sensibilisation du public et sa compréhension de l'importance des échanges commerciaux.

Voici ce que comprennent ces mécanismes :

- Le Comité fédéral-provincial-territorial sur le commerce (Comité C-commerce)
- Des consultations avec les municipalités
- Les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE)
- Des consultations multilatérales
- Les recherches sur l'opinion publique

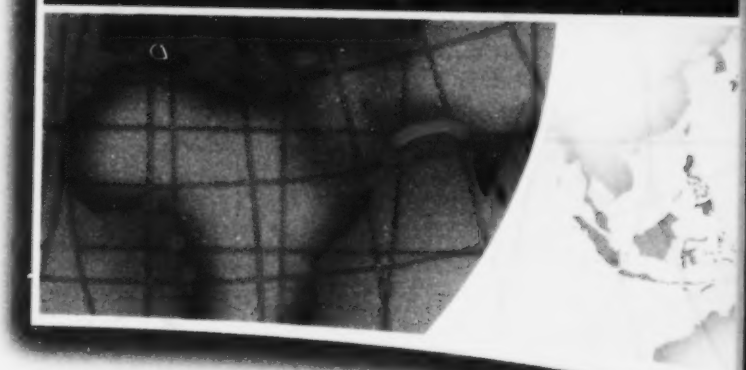
Les Canadiens sont également encouragés à utiliser le nouveau site Web du Ministère sur les négociations et les accords commerciaux (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/*), où ils pourront trouver des renseignements à jour sur le programme de politique commerciale du Canada et faire part de leurs observations. Ce site Web contient une vaste section réservée aux consultations (« On vous écoute »), qui permet aux Canadiens d'envoyer leurs observations sur le programme de politique commerciale du Canada et de se tenir informés des initiatives particulières de consultation lancées par le gouvernement du Canada.

Nous accueillons avec un intérêt particulier les observations directes des exportateurs et des investisseurs canadiens concernant les obstacles auxquels ils se sont heurtés sur les marchés étrangers. Nous encourageons les entreprises, les associations industrielles et les autres organisations intéressées à communiquer au MAECI les renseignements particuliers dont elles disposent au sujet des barrières tarifaires ou non tarifaires et d'autres irritants commerciaux. Nous invitons les gens d'affaires à signaler au service suivant les problèmes auxquels ils sont confrontés, et garantissons la stricte confidentialité de leurs communications :

« Alerte aux obstacles étrangers au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2
Courriel : consultations@dfait-maeci.gc.ca

De plus, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international consulte régulièrement les Canadiens sur des questions de promotion du commerce international par des moyens très variés. Par exemple, le Service des délégués commerciaux se réunit périodiquement avec des représentants d'associations professionnelles et industrielles à l'échelle nationale, régionale et sectorielle, ainsi qu'avec des représentants des provinces et des territoires, pour connaître leurs opinions sur la manière d'améliorer la prestation de ses programmes et services. En outre, plusieurs des initiatives du Ministère en matière de promotion du commerce sont entreprises conjointement avec des associations industrielles et professionnelles. Nous encourageons les gens d'affaires à rester en contact avec le Ministère pour ce qui a trait à l'accès aux marchés et à d'autres questions par le biais de ses sites Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/trade/menu-fr.asp* ou *www.exportsource.ca*). Ils y trouveront des renseignements supplémentaires sur plusieurs des questions abordées dans le présent document.

2 *Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce (OMC)*



Introduction

La prospérité du Canada est inextricablement liée au commerce international. L'ouverture des marchés, associée à un contexte commercial stable et transparent, est au cœur de notre croissance et de notre prospérité. Toutefois, les relations commerciales, comme pour toute interaction intense, sont parfois source de différends. En tant qu'économie de taille intermédiaire, le Canada a besoin d'un système multilatéral efficace et fondé sur des règles, pour que les différends commerciaux puissent être résolus en se fondant sur des règles communément acceptées plutôt que sur le pouvoir politique ou économique. L'adhésion du Canada à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) nous aide à gérer nos relations commerciales et à atteindre nos objectifs en vue d'une plus grande croissance économique.

Le système des accords de l'OMC est la pierre angulaire du système de commerce multilatéral. C'est sur lui que prennent appui la politique commerciale canadienne et les relations commerciales que le Canada entretient avec l'Union européenne, le Japon, d'autres pays industrialisés et une foule de marchés émergents de par le monde. Il régit également la majeure partie de nos échanges avec les États-Unis. L'OMC représente un forum permettant de négocier les droits et les responsabilités liés au commerce, de négocier l'accès aux marchés, de surveiller la mise en œuvre des obligations et des engagements contractés en vertu de divers accords, d'examiner les politiques et les pratiques commerciales des membres et de régler les différends entre membres, différends reliés à des interprétations divergentes des règles. L'OMC, de concert avec d'autres organisations internationales, cherche actuellement à coordonner et à échanger de l'information sur des questions en matière de finance, d'environnement et de développement.

Renforcer le système commercial pour qu'il profite à tous : le nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales

En novembre 2001, 142 ministres du commerce se sont réunis à l'occasion de la Quatrième Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, au Qatar, et ont lancé un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales qui doit se conclure d'ici le 1er janvier 2005. Les ministres ont également accueilli favorablement les demandes d'adhésion à l'OMC de la Chine et du Taipei chinois. À la suite du lancement des négociations à Doha, des négociations continues sur l'agriculture et les services, menées dans le cadre de l'OMC, ont été renforcées par des négociations sur l'accès aux marchés des produits non agricoles, les droits antidumping, les mesures disciplinaires devant sanctionner l'allocation de subventions ou l'imposition de droits compensateurs, le règlement des différends dans le cadre de l'OMC, la mise en place d'un système multilatéral de notification et d'enregistrement des vins et spiritueux, ainsi que sur d'autres aspects du commerce et du contexte commercial. Des discussions approfondies dans tous les secteurs de négociation sont désormais bien avancées. À Doha, les ministres se sont donné comme objectif de terminer ce cycle de négociations d'ici le 1er janvier 2005.

C'est également à Doha que des programmes de travail ciblés ont été lancés dans quatre secteurs, connus sous le nom des « Questions de Singapour » (se rapportant à l'investissement, à la politique de la concurrence, à la transparence des marchés publics et à la facilitation des échanges commerciaux) et il est prévu qu'une décision sur le début des négociations sera prise au moment de la Cinquième Conférence ministérielle de 2003. Les décisions prises à Doha comportent également des engagements à l'égard de nouveaux secteurs des programmes de travail, tels que le commerce, la dette et les finances, le commerce et le transfert de technologies, le commerce électronique, le commerce et l'environnement, ainsi que les aspects des

droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) et la santé publique.

Comme l'a ordonné la déclaration distincte émise à Doha sur les ADPIC et la santé publique, les ministres participent activement à la réalisation du double objectif consistant, d'une part, à permettre aux pays les plus pauvres d'avoir accès aux médicaments dont ils ont besoin pour enrayer les graves crises liées à la santé publique (telles que le VIH/sida, la malaria et d'autres épidémies) et, d'autre part, à veiller à ce que de nouveaux médicaments de meilleure qualité puissent être créés en protégeant la propriété intellectuelle de ceux qui travaillent en recherche et développement.

Le Programme de Doha pour le développement comprend de nombreuses initiatives axées sur le thème du développement et destinées à répondre aux besoins des pays en développement. Le principal défi à relever dans l'arène commerciale consiste à mieux intégrer les pays en développement dans le système commercial international pour qu'ils puissent tirer profit des débouchés offerts par l'économie mondiale. Les ministres du commerce de l'OMC se sont engagés à aider les pays en développement à renforcer leurs capacités à négocier et à s'acquitter de leurs obligations en vertu de l'OMC, ainsi qu'à tirer parti de nouveaux débouchés commerciaux. Le Canada préconise une approche à deux volets du commerce et du développement, qui vise entre autres à renforcer la capacité des pays à commercer, notamment les pays les moins avancés, tout en améliorant leur accès aux marchés mondiaux.

Le prochain événement majeur sera la Cinquième Conférence ministérielle qui se tiendra en septembre 2003 à Cancun, au Mexique, et dans le cadre de laquelle les ministres feront le point sur les négociations et décideront de la voie à suivre.

À de nombreux égards, cet accord collectif visant à libéraliser davantage les échanges a été un signe éloquent, aux yeux de la communauté mondiale, de la confiance placée dans le système de l'OMC. Le nouveau cycle de négociations cherche à profiter à tous les membres, et surtout à avoir des retombées concrètes dans les pays en développement en favorisant la réduction de la pauvreté, le développement ainsi que le progrès social et économique à long terme sur toute la planète.

Les objectifs du Canada dans les négociations de Doha

Les négociations commerciales ouvriront de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens de biens et de services en élargissant l'accès aux marchés mondiaux, et elles renforceront le système fondé sur des règles en clarifiant et en améliorant les règles commerciales multilatérales. En outre, les négociations sont essentielles pour promouvoir les objectifs plus généraux du Canada en matière de politique étrangère, en particulier nos objectifs en matière de développement durable. Ces négociations ne toucheront pas la capacité du Canada à établir des règlements dans des secteurs tels que la santé, l'enseignement public et les services sociaux ainsi qu'à protéger son droit à promouvoir et à préserver la diversité culturelle.

Les Canadiens ont bénéficié, et continueront de bénéficier, du commerce. Afin de continuer à obtenir les meilleures conditions possibles pour les agriculteurs, les exportateurs, les fabricants et les consommateurs canadiens, le gouvernement participera activement à chacun des aspects des négociations de Doha. Le Canada accordera une attention toute particulière au principal ordre du jour visant la réforme du commerce mondial de produits agricoles, l'ouverture des marchés pour les biens et les services dans certains secteurs d'exportation pouvant intéresser les fournisseurs canadiens ainsi que le renforcement des règles, surtout celles qui limitent la capacité des États-Unis à user de recours commerciaux déloyaux. Le Canada appuie également avec fermeté la tenue de négociations visant à clarifier et à améliorer le mécanisme de règlement des différends.

D'autres objectifs canadiens concernant le Programme de Doha pour le développement comprennent la conclusion de négociations visant à mettre en place un système facultatif, facilitant, simple et bon marché d'enregistrement des vins et spiritueux. Dans le domaine du commerce et de l'environnement, le Canada cherche à renforcer la relation de soutien mutuel unissant les règles de l'OMC et les accords multilatéraux sur l'environnement.

Prendre en compte les besoins des pays en développement et promouvoir concrètement la cause du développement par le biais de ces négociations fait partie intégrante des objectifs que nous nous sommes fixés dans le cadre de ce cycle de Doha. À cette fin, le gouvernement entend œuvrer énergiquement à la réalisation des objectifs qui suivent :

- entreprendre des initiatives afin de solidifier la prestation de l'assistance technique et le renforcement des capacités, tant dans le cadre de l'OMC qu'au niveau bilatéral;
- chercher à résoudre certaines des difficultés qu'éprouvent de nombreux pays en développement à mettre en œuvre certains des accords commerciaux;

- apporter des solutions aux préoccupations exprimées par certains pays en développement quant au fait de prendre de nouveaux engagements.

Ces négociations couvrent des domaines pouvant générer des gains potentiels pour les pays en développement, notamment l'accès au marché des biens agricoles et industriels et le renforcement du système fondé sur des règles. Pour faciliter l'intégration des pays en développement dans l'économie mondiale, il convient d'entreprendre des actions cohérentes, ce qui suppose entre autres d'inclure le commerce dans les plans de développement et de réduction de la pauvreté.

Le Canada demeure résolu à appliquer une stratégie favorisant la conclusion d'accords de libre-échange régionaux et bilatéraux ciblés qui complètent ses initiatives commerciales multilatérales. De tels accords stratégiques peuvent contribuer à l'élaboration de règles et de normes communes qui régiront le commerce international, tout en dynamisant et en généralisant le mouvement de libéralisation des échanges à l'échelle mondiale. Comme de plus en plus de pays cherchent à conclure de tels arrangements régionaux et bilatéraux, il incombe à toutes les parties de veiller à ce que ces accords soient entièrement compatibles avec les principes de l'OMC et conformes à leur esprit.

La tenue de consultations continues auprès des Canadiens et l'amélioration de la transparence continuent de figurer au rang des priorités du gouvernement, soucieux d'instaurer une stratégie internationale qui reflète les buts et les valeurs des Canadiens. Par conséquent, un vaste programme de consultations et de sensibilisation est actuellement entrepris auprès de tous les intervenants et se poursuivra tout au long du processus de négociation. Le site Web du gouvernement sur les questions de politique étrangère (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) continuera de fournir des renseignements sur des questions de politique étrangère et d'inviter le public à faire part de ses observations sur les priorités et les objectifs des négociations.

Améliorer l'accès aux marchés des produits

PRODUITS NON AGRICOLES

En vertu du programme de Doha pour le développement entrepris dans le cadre de l'OMC, le Groupe de négociations sur l'accès aux marchés non agricoles s'est vu confier un vaste mandat ayant pour objectif la conclusion d'un accord visant à réduire ou, suivant le cas, à éliminer les tarifs, et plus particulièrement les tarifs applicables aux produits d'exportation qui présentent un intérêt pour les pays en développement. Dans ce contexte, un des objectifs du Canada consiste à réduire et à consolider les niveaux tarifaires appliqués qui ne sont pas encore consolidés, à réduire les taux consolidés élevés et à les consolider de nouveau à des tarifs inférieurs, ainsi qu'à élargir la portée des échanges en franchise de droits. En outre, nous appuyons l'élimination des tarifs réduits et l'optimisation de l'usage des taux *ad valorem*.

La première année de travail dans le cadre du Groupe de négociations sur l'accès aux marchés non agricoles a surtout été axée sur la négociation des modalités (c.-à-d. des méthodes permettant d'atteindre les objectifs de libéralisation du commerce). Voici quelques modalités possibles : l'adoption d'une approche s'appuyant sur une formule, qui permet de réduire les tarifs en fonction d'une formule mathématique; l'approche sectorielle, qui permet d'éliminer ou d'harmoniser les tarifs de certains secteurs; enfin, la méthode des demandes et des offres, qui prévoit la tenue de négociations sur des numéros tarifaires précis. Le Canada appuie l'utilisation combinée de ces approches, étant donné qu'aucune d'entre elles, prise séparément, ne permettrait d'atteindre pleinement nos objectifs d'exportation. Dans ce contexte, le Canada préconise une participation accrue dans des accords sectoriels existants et a également proposé d'élaborer de nouveaux accords pour les marchandises environnementales, les produits de la forêt, le poisson et les produits du poisson, les engrais, le matériel énergétique et les métaux non ferreux. Nous étudions également des propositions sectorielles présentées par d'autres membres de l'OMC.

Le Groupe de négociation sur l'accès aux marchés non agricoles a également pour mandat de poursuivre les efforts visant à réduire ou à éliminer les barrières non tarifaires actuellement en place qui restreignent indûment les échanges. À cet égard, le Canada a déclaré que les gouvernements devaient conserver le droit d'appliquer des mesures appuyant des objectifs légitimes, tout en réglementant les échanges dans l'intérêt public, de la manière la moins restrictive possible. Le Canada est d'avis que le mandat du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés non agricoles ne touche que les barrières non tarifaires qui ne sont pas couvertes par des règles et des ententes existantes, et que la portée des travaux éventuels du Groupe dans ce domaine reste à prouver.

Le Canada considère que la participation entière et efficace des pays en développement à ces négociations est un élément essentiel à la réussite du Programme de Doha pour le développement. On sait, par expérience, que la libéralisation des tarifs favorise l'augmentation des activités commerciales et des investissements, contribuant ainsi dans une large mesure au développement économique. Cela dit, il convient d'accorder une attention toute particulière aux besoins et aux priorités des pays en développement. Le Canada estime que les pays en développement (surtout les pays les moins avancés) devraient pouvoir bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre pour mettre en œuvre leurs engagements.

Le Canada a mené des consultations publiques sur l'accès aux marchés non agricoles au cours de l'été et au début de l'automne 2002. Au fur et à mesure que progresseront les négociations, le Canada continuera à attacher beaucoup d'importance aux observations soumises par les provinces, l'industrie, les organisations non gouvernementales et le grand public pour élaborer sa position de négociation.

Les membres de l'OMC ont fixé la date limite du 31 mai 2003 à la conclusion d'un accord sur les modalités des négociations sur l'accès aux marchés non agricoles. Un examen des progrès du cycle de négociations sera effectué au moment de la Conférence ministérielle de l'OMC en septembre 2003, le cycle de négociations devant quant à lui être conclu avant la fin de 2004.

AGRICULTURE

Les agriculteurs et les transformateurs canadiens travaillent dans un marché international : pour la seule année 2002, ils ont exporté pour environ 25,8 milliards de dollars et importé pour 20,1 milliards de dollars de produits agroalimentaires. En fait, le Canada est désormais le troisième exportateur de produits agroalimentaires à l'échelle mondiale, derrière les États-Unis et les pays de l'Union européenne et le cinquième importateur mondial. Compte tenu de la place occupée par le Canada dans le commerce international des produits agroalimentaires, il est de notre plus grand intérêt de veiller à ce que les règles du commerce international qui régissent l'agriculture soient équitables. Nous devons faire en sorte que les producteurs et les transformateurs canadiens puissent avoir accès aux marchés étrangers et qu'ils ne soient pas désavantagés par les niveaux élevés de subventionnement offerts par d'autres pays. Pour cette raison, le cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture actuellement en cours est de la plus haute importance pour le secteur agroalimentaire canadien.

L'Accord relatif à l'agriculture de l'OMC a été un résultat important des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay qui se sont achevées en 1993. Cet accord représentait une première étape importante dans l'établissement de règles et d'accords commerciaux agricoles dans les secteurs de l'accès aux marchés, du soutien interne et de la concurrence à l'exportation. En dépit de ces progrès, les membres de l'OMC ont reconnu que de nombreux travaux supplémentaires seraient nécessaires pour faire avancer le processus des réformes commerciales et ils se sont engagés à entamer de nouvelles négociations relatives à l'agriculture en 2000. Par conséquent, les négociations de l'OMC sur l'agriculture sont en cours depuis mars 2000.

La position initiale du Canada pour ces négociations a été annoncée en août 1999 par l'honorable Pierre Pettigrew, ministre du Commerce international, et l'honorable Lyle Vanclief, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Cette position est le résultat de vastes consultations menées auprès des provinces et des divers intervenants canadiens des secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Les principaux objectifs de cette position de négociation initiale sont :

- d'éliminer toutes les subventions à l'exportation dans les délais les plus brefs possibles;
- d'obtenir une réduction maximale ou l'élimination de l'aide intérieure qui fausse le commerce ou la production;
- d'obtenir des améliorations concrètes et substantielles dans l'accès au marché pour tous les produits agricoles et alimentaires;
- d'assurer que les décisions sur la production et la commercialisation des produits canadiens, comme la gestion de l'offre ou la Commission canadienne du blé, sont des choix de politique intérieure et que le Canada maintiendra ces choix.

Entre mars 2000 et mars 2001, les membres de l'OMC ont soumis des propositions exprimant leurs idées et leurs objectifs à propos de la réforme du commerce agricole. Un grand nombre de membres de l'OMC, comprenant aussi bien des pays développés que des pays en développement, ont présenté des propositions traitant de questions telles que l'accès aux marchés, l'aide intérieure, la concurrence à l'exportation, la sécurité alimentaire, ainsi que des clauses de traitement préférentiel et spécial pour les pays en développement. Le Canada a présenté tous ses objectifs de négociation par l'intermédiaire de propositions et de soumissions, de manière indépendante ou conjointement avec le Groupe de Cairns. De mars 2001 à février 2002,

les membres ont débattu en détail les questions soulevées par les propositions.

Les négociations agricoles se sont notablement intensifiées depuis le lancement du cycle de négociations élargi de l'OMC à Doha, en novembre 2001. La Déclaration ministérielle de Doha établit un ambitieux programme de négociations pour l'agriculture. Les ministres ont demandé à ce que les négociations relatives à l'agriculture débouchent sur une réforme fondamentale, au moyen de négociations exhaustives visant à apporter des améliorations importantes dans le domaine de l'accès aux marchés; à réduire toute forme de subvention à l'exportation, avec pour objectif leur élimination; et à réaliser d'importantes réductions de l'aide intérieure, qui fausse les échanges. La réalisation de cet ambitieux mandat contribuerait grandement à répondre aux questions fondamentales qui sont à la base d'un grand nombre des difficultés qu'éprouvent les agriculteurs et les transformateurs canadiens.

La Déclaration de Doha pose d'importants jalons pour les négociations sur l'agriculture, y compris l'objectif d'établir des modalités d'ici le 31 mars 2003. En décembre 2002, le président des négociations sur l'agriculture diffusait un aperçu écrit récapitulant les questions débattues au cours de ces négociations et identifiant les domaines clés de divergence qui nécessitent une attention particulière. L'aperçu a servi de base à des discussions approfondies par les membres de l'OMC sur d'éventuelles modalités, ce qui, en retour, a fourni au président le matériel nécessaire à l'élaboration des diverses ébauches du document sur les modalités. Les membres de l'OMC sont actuellement engagés dans des négociations intensives relativement à la dernière version du document afin d'assurer la plus grande cohérence possible conformément au mandat de Doha.

Les ministres auront l'occasion d'examiner l'avancée des négociations sur l'agriculture à l'occasion de la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra en septembre 2003, à laquelle ils fourniront d'autres orientations, s'il y a lieu, pour faire avancer ces négociations. La date visée pour conclure la série globale de négociations de Doha, y compris celles portant sur l'agriculture, a été fixée au 1er janvier 2005.

Le gouvernement continue de consulter les provinces et les Canadiens de tous milieux au sujet des négociations sur l'agriculture par l'intermédiaire de divers moyens, y compris des rencontres avec des associations industrielles, des groupes consultatifs provinciaux et du secteur industriel ainsi que par le biais des sites Web du MAECI et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada sur la politique commerciale.

OBSTACLES TECHNIQUES AU COMMERCE

L'objectif du Canada est de faire en sorte que les mesures réglementaires et les normes relatives aux marchandises qui existent dans d'autres pays membres de l'OMC servent à la réalisation d'objectifs légitimes et n'établissent pas de discrimination indue à l'égard des produits canadiens. Ces mesures comprennent les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les procédures d'évaluation de la conformité qui déterminent si un produit est conforme aux exigences d'une norme ou d'un règlement particulier.

L'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce (OTC) définit les obligations et les droits internationaux des membres pour ce qui est de l'élaboration et de l'application des mesures de normalisation qui touchent le commerce. Cet accord est fondé sur le principe suivant lequel les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer des règlements techniques obligatoires à condition que ces règlements ne soient pas plus restrictifs pour le commerce international qu'il n'est nécessaire pour atteindre des objectifs légitimes. Les mesures visées par l'Accord OTC sont assujetties aux droits et aux obligations des membres de l'OMC, y compris aux dispositions relatives au règlement des différends.

Le Canada encourage l'adoption et la mise en œuvre générales de l'Accord OTC, ainsi que du Code de pratique qui lui est annexé et qui s'applique aux normes facultatives. Le Canada participe également aux travaux de nombreux organismes internationaux qui déterminent des normes, dont l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été l'un des premiers pays à mettre en place l'infrastructure nécessaire pour que ses entreprises adoptent les normes relatives aux systèmes de gestion de l'environnement (ISO 14000), facilitant ainsi nos exportations en aidant les exportateurs à satisfaire aux exigences des clients étrangers.

Le rôle de la précaution en matière de réglementation et ses conséquences pour le commerce revêtent de l'importance dans de nombreux domaines qui intéressent le Canada. Le principe de la précaution fondée sur la science sert d'assise à tout le système de réglementation canadien et est particulièrement invoqué pour protéger la santé publique et défendre les intérêts sociaux, économiques et environnementaux de nos citoyens, ainsi que pour préserver notre réputation internationale à titre de fournisseur de produits et de services sûrs et de qualité supérieure. Le Canada

soutient que l'approche de précaution doit être fondée sur l'évaluation et la gestion scientifiques des risques, et qu'elle ne devrait pas être invoquée abusivement ou pour justifier des décisions arbitraires. En outre, au Canada, les avis juridiques indiquent que nous ne considérons pas pour l'instant l'approche de précaution comme une règle du droit coutumier international.

Aussi le gouvernement s'emploie à faire en sorte qu'il existe au Canada une concordance de vues sur l'application de l'approche de précaution, aussi bien sur son territoire qu'à l'échelle internationale, et que ses partenaires commerciaux respectent ses droits en matière de commerce international, entre autres ceux qui sont définis dans les accords de l'OMC. À cet égard, le gouvernement tient des consultations auprès des Canadiens sur « une perspective canadienne sur l'approche et le principe de précaution ». Un document à ce sujet se trouve dans le site Web du MAECI (*www.dfait-maeci.gc.ca*). Nous nous attendons à ce que les discussions sur la question se prolongent pendant un certain temps, aussi bien à l'échelle nationale que dans diverses tribunes internationales.

En vertu de l'Accord OTC de l'OMC, le Canada continuera de faire pression pour obtenir l'élimination des obstacles au commerce inutiles ou injustifiables, qu'ils soient fondés sur des règlements, des normes ou des évaluations de conformité, de manière à maintenir ou à élargir l'accès aux marchés et à réduire les coûts pour les producteurs et les exportateurs. Plus particulièrement, le Canada est préoccupé par les propositions présentées par d'autres pays préconisant l'établissement d'obstacles inutiles ou injustifiables au commerce des produits dérivés de la biotechnologie, ainsi que la mention obligatoire sur l'étiquette des procédés et des méthodes de production qui ne sont pas reliés au produit. Pour aider le Comité des OTC à résoudre les problèmes d'étiquetage, le Canada a élaboré un cadre permettant de mener des discussions non officielles, qui couvre des questions telles que les instruments de politique relatifs à l'étiquetage, l'application des mesures obligatoires et facultatives, l'harmonisation et l'équivalence ainsi que les considérations des pays en développement. Ce document est disponible dans le site Web de l'OMC (*www.wto.org*) sous le numéro G/TBT/W/174.

Nous nous efforcerons aussi d'accroître la transparence, de promouvoir la réforme et les saines pratiques en matière de réglementation chez les membres de l'OMC, d'uniformiser ou d'harmoniser les normes dans les instances internationales avec nos partenaires commerciaux et, le cas échéant, de négocier des accords de reconnaissance mutuelle (ARM) en matière d'évaluation de la conformité. Notons à ce propos que le Canada a élaboré relativement aux ARM une politique d'examen des propositions au cas par cas qui prévoit la consultation approfondie des représentants fédéraux et provinciaux des organismes de réglementation et du commerce (dans leurs domaines de compétence) ainsi que des parties intéressées du secteur privé, y compris l'industrie. Ce document est également disponible dans le site Web de l'OMC sous le numéro G/TBT/W/167.

Le Canada participe activement aux travaux réguliers du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Nous nous préparons actuellement à la conclusion du troisième examen triennal qui est prévue pour 2003. Cet examen donnera l'occasion au Canada de travailler en vue d'une mise en œuvre plus poussée de l'Accord OTC à l'échelle internationale. En conformité avec la Déclaration de Doha, les priorités du Canada énoncées dans le troisième examen porteront sur des questions liées au renforcement des capacités des pays en développement et à la prestation de l'assistance technique liée au commerce, ainsi que sur des procédures d'évaluation de la conformité et des questions reliées à l'étiquetage. Reconnaissant le caractère prioritaire de ces secteurs, le Comité des OTC animera deux ateliers importants en 2003 : le premier portera sur l'assistance technique liée au commerce, pour laquelle un financement pourra être offert aux pays en développement, et l'autre sur des questions touchant à l'étiquetage. Le Canada a joué un rôle de chef de file dans la préparation de ces ateliers et s'est fermement et pleinement engagé à l'égard de ces deux événements.

Le troisième examen triennal fournira également au Canada l'occasion d'améliorer et de pousser plus avant les discussions multilatérales qu'il a engagées sur des questions précises qui revêtent une importance toute particulière pour les producteurs, les exportateurs et les gouvernements canadiens. Nous continuerons à appuyer la mise en œuvre plus poussée des diverses obligations souscrites en vertu de l'Accord OTC, ce qui réduira les obstacles techniques au commerce entre les partenaires commerciaux du Canada et permettra éventuellement de faciliter l'exportation des produits canadiens.

MESURES SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES

L'Accord de l'OMC sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) stipule que les mesures SPS doivent prendre appui sur des principes et des preuves scientifiques, qu'elles ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire et qu'elles ne doivent pas constituer un moyen de discrimination inéquitable entre les pays ou un obstacle déguisé aux échanges commerciaux. L'Accord SPS est en vigueur depuis 1995, et ce mécanisme demeure raisonnablement efficace. De toute évidence, le Canada n'est pas le seul pays à croire en l'efficacité de cet accord puisqu'il a été convenu à Doha que l'Accord SPS ne serait pas modifié au cours du présent cycle de négociations de l'OMC.

L'Accord SPS a présidé à la création du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires (Comité SPS), lequel est chargé de surveiller la mise en place et la mise en œuvre de l'Accord. Le Comité se réunit généralement trois fois par an, et le Canada prend une part active à ses travaux.

Au cours de l'année écoulée, le Comité SPS a maintenu ses efforts sur les problèmes de mise en œuvre des pays en développement. Le Comité s'est penché en priorité sur les contraintes à la mise en œuvre auxquelles font face les pays en développement, en ce qui concerne entre autres l'accès aux dispositions de traitement spécial et différencié de l'Accord SPS. Le Canada a soumis une proposition qui vise à offrir aux membres de l'information sur le recours à un traitement spécial et différencié en vertu des obligations de transparence de l'Accord SPS, ce qui inciterait une utilisation accrue des dispositions de traitement spécial et différencié. Le Comité s'est également penché sur les questions de l'équivalence, de la transparence et de l'assistance technique. Par exemple, le Comité a élaboré et adopté un modèle de notification des accords qui tiennent compte de l'appréciation de l'équivalence. Le Comité a également revu et mis à jour les procédures recommandées pour la mise en œuvre des obligations de transparence des accords SPS. Vingt-neuf pays en développement ont soumis des réponses aux questionnaires sur l'assistance technique que le Comité a élaboré et distribué à la fin de 2001. De même, le Comité a convenu que le rapport du prochain examen de l'Accord SPS serait rédigé en vue de la 6e Séance de la Conférence ministérielle de 2005.

De plus en plus, le Canada et les autres membres de l'OMC, y compris les pays en développement, se servent du Comité comme d'une tribune pour discuter d'enjeux bilatéraux. En 2002, les membres de l'OMC ont soulevé plus de questions à caractère bilatéral que jamais. Le Canada a soulevé 13 questions à caractère bilatéral qui portaient entre autres sur le moratoire imposé par l'Union européenne sur les organismes génétiquement modifiés (OGM), la réglementation chinoise en matière d'OGM, les restrictions du Brésil sur les pommes de terre et d'autres produits d'origine végétale, les mesures prises par les Philippines à l'endroit des produits de la viande, les permis d'importation exigés par Panama en ce qui concerne les produits agricoles ainsi que les mesures prises par l'Argentine en ce qui concerne l'encéphalopathie bovine spongiforme.

BIOTECHNOLOGIE ET ÉTIQUETAGE OGM

Un certain nombre de pays ont récemment mis en œuvre des règles d'étiquetage obligatoires pour les produits alimentaires transformés ou produits avec des organismes génétiquement modifiés. Le recours à l'étiquetage pour indiquer des questions en matière de santé et de sécurité est certes un objectif légitime, et le Canada appuie les mesures d'étiquetage visant à offrir aux consommateurs ce genre de renseignements importants. Cependant, le Canada se dit préoccupé de la tendance de plus en plus prononcée à imposer un étiquetage obligatoire sur la méthode de production lorsque d'autres options, moins restrictives pour les échanges, pourraient être adoptées. L'utilisation de l'étiquetage obligatoire pour indiquer la méthode de production (lorsque cela ne touche pas les caractéristiques d'un produit) pourrait être utilisée comme mesure de discrimination à l'encontre de « produits similaires » et pourrait représenter un obstacle technique au commerce. La non-discrimination est un principe enchâssé dans l'Accord de l'OMC.

Soulignons que la question de l'étiquetage obligatoire de la méthode de production ne se limite pas aux aliments dérivés de la biotechnologie. L'étiquetage obligatoire de la méthode de production pourrait avoir de sérieuses répercussions sur d'autres industries canadiennes, comme l'industrie manufacturière, les mines, la foresterie et les pêches.

L'industrie, les producteurs et les consommateurs canadiens collaborent pour trouver un moyen d'offrir davantage d'information aux consommateurs. Par l'intermédiaire de l'Office des normes générales du Canada, ces groupes élaborent actuellement un cadre pour l'étiquetage facultatif des aliments obtenus à l'aide ou sans l'aide de la biotechnologie. Le Canada défend cette approche depuis quelque temps auprès de ses partenaires commerciaux tels que

l'Union européenne, la Chine, Hong Kong (Chine), la Corée et la Malaisie et continuera de la faire avec d'autres pays si l'occasion se présente.

Le Canada reconnaît l'importance de travailler à l'échelle internationale à l'élaboration de politiques sur la biotechnologie, et nous continuerons à suivre l'évolution de la situation dans d'autres pays pour tirer des leçons de leurs réussites et de leurs échecs. Le Canada joue un rôle de chef de file pour établir des normes internationales sur les aliments génétiquement modifiés et l'étiquetage de ces derniers par l'entremise de la Commission FAO/OMS du Codex Alimentarius. Le Canada préside le comité du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées, comité dont il est également membre et qui élabore des directives sur l'étiquetage d'aliments produits à partir de la biotechnologie. Le Canada a, par ailleurs, présidé un groupe international de rédaction pour fournir des conseils techniques sur des directives conçues pour l'étiquetage de ces aliments.

RECOURS COMMERCIAUX

Niveau bilatéral

Le gouvernement du Canada continue d'observer ce qui se passe en matière de recours commerciaux dans les pays où l'industrie canadienne a des intérêts commerciaux et d'aider les exportateurs canadiens qui font l'objet d'enquêtes dans d'autres pays en vue de l'imposition de mesures commerciales. Plus expressément, le gouvernement analyse les modifications apportées aux lois et les pratiques sur les recours commerciaux chez nos principaux partenaires commerciaux et il intervient selon qu'il convient dans des enquêtes particulières. En 2002, le gouvernement est intervenu auprès des autorités américaines à propos de l'enquête de sauvegarde sur l'acier, des enquêtes antidumping concernant les tomates, les moules et les crevettes nordiques et, enfin, dans les enquêtes sur les mesures antidumping et les droits compensateurs concernant les tiges de fil métallique. L'issue de ces causes est expliquée au chapitre 4, Ouverture sur les Amériques, dans la partie consacrée aux États-Unis. Le gouvernement a aussi participé activement à l'enquête de sauvegarde sur l'huile végétale comestible en Inde et il est intervenu auprès des autorités indiennes. Le 24 janvier 2003, le gouvernement indien a établi qu'il n'existait aucune preuve de préjudice et il a donc mis un terme à l'enquête.

Le gouvernement travaille actuellement avec les provinces touchées et la Commission canadienne du blé pour rejeter les allégations de subvention du blé qui font maintenant l'objet d'une enquête par le département américain du Commerce. La question est traitée plus en détail dans la partie du chapitre 4 consacrée aux États-Unis. Il importe de signaler que le Canada est intervenu auprès de l'Inde au sujet d'une enquête antidumping concernant la vitamine C et qu'il continue de suivre le dossier. Il est également intervenu auprès de la Chine dans une enquête de sauvegarde sur certains produits de l'acier. Parmi les autres causes que le gouvernement observe actuellement, notons l'enquête antidumping de l'Australie sur les garnitures de meulage, l'enquête de sauvegarde de la Russie sur les importations de volaille et l'examen possible de la Chine sur le papier journal et, enfin, les différends aux termes du chapitre 19 de l'ALENA concernant des exportations canadiennes.

Niveau multilatéral

Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du présent cycle de négociations commerciales multilatérales de l'OMC, le Canada cherche à introduire des disciplines plus précises et à promouvoir une utilisation plus transparente et plus claire des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. À cet égard, le Canada continue de participer à la discussion sur les questions dont on propose la négociation et a présenté un rapport général sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires, ainsi qu'une présentation plus détaillée sur les droits antidumping. Parallèlement, le Canada souhaite examiner les principales dispositions en matière de recours commerciaux afin de renforcer et de clarifier les règles et d'atteindre une plus grande convergence et une meilleure prévisibilité de leur application à l'échelle internationale. Le Canada est encouragé par les discussions visant à déterminer les causes sous-jacentes des mesures liées aux recours commerciaux.

En plus de contribuer activement aux travaux des comités des pratiques antidumping, des subventions et des mesures de sauvegarde de l'OMC — pour s'assurer que tous les membres administrent leurs lois en matière de recours commerciaux conformément aux règles prescrites par l'OMC —, le Canada participe à titre de tierce partie aux procédures de règlement des différends portant sur des questions qui lui importent. C'est ainsi qu'il a pris part en cette qualité aux procédures de l'OMC concernant la mesure définitive sur les droits antidumping prise par l'Argentine contre les importations de volaille en provenance du Brésil, le

programme relatif au sucre de l'Union européenne, la Foreign Sales Corporation (États-Unis), ainsi que le réexamen, par les États-Unis, des droits antidumping sur les produits plats en acier au carbone à l'épreuve de la corrosion importés du Japon. Le Canada a continué d'intervenir à titre de tiers à l'action menée par l'OMC contre l'« amendement Byrd » aux États-Unis. Pour obtenir des renseignements sur l'amendement Byrd, nous vous invitons à consulter le chapitre 4 intitulé Ouverture sur les Amériques.

Initiative sur l'acier de l'Organisation de coopération et de développement économiques

En septembre 2001, un groupe de haut niveau sur l'acier, sous l'égide de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), s'est lancé dans un processus visant à établir des disciplines multilatérales potentielles sur l'intervention du gouvernement dans le secteur de l'acier. Le principal objectif de ces travaux consiste à établir des disciplines sur les subventions et les autres mesures publiques qui faussent les marchés de l'acier. Ces disciplines, combinées à des actions menées par l'industrie pour fermer les usines caractérisées par un rendement insuffisant ou une capacité excédentaire de production d'acier, représentent une tentative pour éliminer les facteurs qui faussent les marchés et entraînent le recours à des mesures commerciales.

Par suite de cette initiative, les participants envisagent maintenant un accord sur les disciplines possibles de l'intervention de l'État dans le secteur de l'acier. Le Canada a soutenu fermement et continue de soutenir le processus du Groupe de haut niveau de l'OCDE sur l'acier et son objectif est de conclure un accord sur les subventions de l'acier.

Le Canada continue de travailler avec ses partenaires de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) pour trouver des moyens d'améliorer les chances de réussite. À cette fin, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont présenté une déclaration conjointe, dans le cadre de l'ALENA, sur leur engagement à apporter une solution aux mesures qui ont pour effet de fausser les échanges, surtout les subventions, laquelle pourrait servir de modèle pour l'établissement d'un accord multilatéral. Dans cette déclaration, les gouvernements de l'ALENA expriment leur engagement à commencer immédiatement les travaux pour élaborer une déclaration de principe sur l'acier. Les gouvernements de l'ALENA détermineront des mesures et des pratiques employées au sein du marché nord-américain de l'acier qui risquent de fausser le marché et établiront un plan d'action détaillé pour y remédier.

Les gouvernements de l'ALENA, qui reconnaissent l'importance de maintenir ouvert le marché de l'acier au sein de l'Amérique du Nord, ont également convenu de former un comité de l'ALENA sur le commerce de l'acier afin de rendre exécutoire la déclaration de principe et de poursuivre les travaux de collaboration pour mener à bien le processus de l'OCDE et d'autres initiatives multilatérales.

RÈGLES D'ORIGINE

L'Accord de l'OMC sur les règles d'origine prescrivait l'exécution d'un programme de travail visant l'élaboration de règles d'origine communes à diverses fins liées au commerce non préférentiel. Il était initialement prévu que le programme de travail soit achevé en juillet 1998; toutefois, le délai imposé pour l'achèvement des principales questions de politique relevées dans le rapport du Comité des règles d'origine du Conseil général a été repoussé à juillet 2003. Si les principales questions de politique sont réglées avant juillet 2003, le Comité des règles d'origine achèvera son travail technique avant la fin de 2003, ce qui comprend l'examen de la cohérence des résultats. L'incapacité du Comité des règles d'origine à respecter la date limite d'achèvement du programme de travail est attribuable à la complexité technique entourant l'élaboration de l'accord sur les règles pour tous les produits; aux positions rigides de nombreux membres, plus particulièrement dans les domaines de l'agriculture, des textiles et de l'habillement, ainsi que dans le domaine des produits industriels; et au manque de consensus sur la portée du programme de travail (c'est-à-dire pour déterminer si des règles harmonisées doivent être utilisées et dans quels cas).

Dans l'élaboration des règles d'origine communes pour l'établissement d'un régime commercial non préférentiel, l'objectif du Canada est tridimensionnel : parvenir à la formulation de règles communes propres à accroître la transparence et la certitude du marché pour les commerçants, empêcher les pays de se servir des règles d'origine pour restreindre l'accès aux marchés et obtenir l'établissement de règles efficaces du point de vue technique, conçues en fonction du caractère mondial de la production et de l'achat des matières et des produits. En ce qui concerne les répercussions des règles d'origine harmonisées, le Canada estime que les membres devraient utiliser ces règles pour faire appliquer des instruments de politique commerciale non préférentiels uniquement dans le cas où d'autres accords de l'OMC exigent que l'on détermine le pays d'origine.

FACILITATION DU COMMERCE

Au cours des dernières années, un certain nombre de facteurs — dont la croissance des échanges, la conclusion de nouveaux accords commerciaux et les obstacles réels à l'accès aux marchés que connaissent les négociants à l'échelle mondiale — ont confronté les gouvernements à des exigences sans cesse nouvelles de dédouaner les marchandises rapidement et de manière prévisible et de mettre en place des mesures permettant de faciliter les mouvements de marchandises hors des frontières nationales.

Les règles de l'OMC renferment diverses dispositions qui visent à accroître la transparence et à établir des normes minimales de procédure, telles que les articles V (Liberté de transit), VIII (Redevances et formalités se rapportant à l'exportation et à l'importation) et X (Publication et application des règlements relatifs au commerce) du GATT. Toutefois, la facilitation du commerce en tant que sujet distinct n'a pas été rajoutée au programme de l'OMC avant 1996, date à laquelle la Conférence ministérielle de Singapour a chargé le Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre des travaux exploratoires et analytiques pour simplifier les procédures commerciales et évaluer la portée des règles de l'OMC dans ce domaine. Dans le cadre de la Conférence ministérielle de Doha en 2001, les ministres ont convenu de mettre sur pied un programme de travail sur la facilitation du commerce et de prendre une décision sur les modalités des négociations portant sur la facilitation du commerce au moment de la Conférence ministérielle de 2003.

Le but premier du Canada consiste à veiller à ce que la Conférence ministérielle de l'OMC qui se tiendra à Cancun en 2003 donne lieu à la décision de lancer des négociations sur la facilitation du commerce. Pour ces négociations, le gouvernement s'est fixé comme objectif de prendre appui sur les obligations existantes envers l'OMC (c'est-à-dire, les articles V, VIII et X du GATT) et de négocier des disciplines qui assureront la plus grande transparence possible, accéléreront la mise en circulation des marchandises et permettront de réduire, de simplifier, de moderniser et d'harmoniser les prescriptions et les formalités à la frontière. En cherchant à conclure un accord pour négocier des règles sur la facilitation du commerce, le Canada, comme d'autres membres qui partagent la même optique, a présenté en 2002 toute une variété de propositions concrètes visant à clarifier et à améliorer les obligations existantes. Ces propositions doivent être étudiées plus en détail pendant la prochaine étape du programme de travail sur la facilitation du commerce, qui aura lieu au premier semestre de 2003.

Le Canada reconnaît les craintes légitimes soulevées par certains pays en développement quant à leur capacité à mettre en œuvre de nouveaux engagements. Aussi, sommes-nous d'accord pour que le renforcement de la capacité fasse partie intégrante de toute négociation de l'OMC sur les engagements relatifs à la facilitation du commerce. Nous souscrivons par ailleurs à toute mesure d'assistance technique et de renforcement de la capacité qui aiderait les pays en développement à respecter des normes plus strictes de gestion de la frontière.

Nous estimons que des règles de l'OMC sur la facilitation du commerce permettraient d'améliorer la transparence, la prévisibilité et l'application régulière de la procédure, de simplifier les formalités, de procéder à un dédouanement rapide, d'utiliser les ressources de manière plus efficace et de renforcer l'efficacité des contrôles frontaliers et des mesures d'exécution à la frontière. À notre avis, la facilitation du commerce bénéficiera à tous les pays et sera un complément naturel aux négociations sur l'accès aux marchés des biens. La mise en place de nouvelles règles de facilitation du commerce aidera les pays à moderniser leur système frontalier pour expédier des marchandises à l'étranger, tout en respectant pleinement les objectifs non commerciaux, tels que ceux reliés à la sécurité. L'amélioration des systèmes frontaliers aiderait également à réduire les coûts de tous les négociants, une question particulièrement intéressante pour les petites et moyennes entreprises.

Améliorer l'accès aux marchés des services

NÉGOCIATIONS EN COURS DANS LE CADRE DE L'AGCS

Important exportateur de services, le Canada compte sur des règles multilatérales exécutoires en matière de commerce des services. Ces règles facilitent l'accès aux marchés étrangers pour les services canadiens tout en offrant aux consommateurs canadiens un choix plus vaste de services de qualité à des prix compétitifs.

Établi dans le cadre des accords de l'OMC en 1995, l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) exigeait l'ouverture de nouvelles négociations sur les services au plus tard en janvier 2000. Des négociations se déroulent depuis dans le cadre de réunions spéciales du Conseil

Processus de consultation sur l'AGCS

La tenue de consultations nationales est essentielle à l'amélioration des principes de bonne administration publique et de la transparence ainsi qu'à la promotion d'une approche démocratique pour élaborer des politiques commerciales. La politique commerciale du Canada englobe des intérêts plus vastes que ceux du milieu des affaires, et tous les citoyens peuvent participer à définir cette politique.

La tenue de consultations intensives et permanentes sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC demeure un aspect important de l'engagement global pris par le gouvernement canadien pour veiller à ce que la position du Canada sur l'AGCS continue de refléter les intérêts de tous les Canadiens. Le gouvernement sollicite et continuera de solliciter l'opinion des Canadiens dans le cadre de l'élaboration de ses politiques et de ses positions commerciales, en utilisant des mécanismes de consultation très variés. Entre autres mécanismes, on peut citer le processus de consultation du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI) ainsi que les Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE).

Le gouvernement engage également des consultations auprès des administrations municipales. Et, facteur tout aussi important, le gouvernement invite tous les Canadiens intéressés à formuler leur point de vue et leurs observations sur le sujet par l'entremise du site Web Services 2000 de l'AGCS (*services2000.ic.gc.ca*).

Le gouvernement du Canada travaille en étroite collaboration avec les gouvernements provinciaux et territoriaux qui ont compétence dans de nombreux secteurs du commerce des services, pour élaborer ses positions de négociation initiales. Par exemple, en 2002, le gouvernement a engagé une nouvelle série de négociations intersectorielles d'un bout à l'autre du pays. Ces consultations ont porté sur toutes les négociations bilatérales et multilatérales actuellement en cours, reliées aux services (AGCS, Zone de libre-échange des Amériques, Canada-Amérique centrale, Canada-Singapour, Canada-Marché commun des Caraïbes et Canada-Marché commun). Le gouvernement entreprend des actions coordonnées avec les provinces et les territoires pour entendre l'opinion, non seulement des fonctionnaires provinciaux, mais également des groupes locaux d'entreprises et des organisations non gouvernementales locales sur la position de négociation du Canada. En plus d'instaurer un dialogue mutuellement instructif entre les fonctionnaires du gouvernement et les parties intéressées, les consultations ont fourni une dimension régionale aux observations des Canadiens sur les négociations, en plus d'un certain équilibre.

Dans le contexte des lignes directrices et des procédures réaffirmées lors de la Conférence ministérielle que l'OMC a tenue à Doha en novembre 2001, le gouvernement continuera de consulter, d'informer et de faire participer les citoyens au fur et à mesure des progrès des négociations pour veiller à ce que la position du Canada sur l'AGCS tienne compte des intérêts de l'ensemble des Canadiens.

Le gouvernement se réjouit de connaître le point de vue des Canadiens que le sujet intéresse. Ceux et celles qui souhaitent faire part de leurs commentaires sont invités à visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) ou celui du gouvernement canadien sur les négociations de l'AGCS (*services2000.ic.gc.ca*).

du commerce des services de l'OMC. À la Conférence ministérielle de l'OMC à Doha, les membres de l'OMC ont convenu que les pays soumettraient leurs demandes initiales d'engagements en matière d'accès aux marchés (c.-à-d. les engagements de libéralisation des marchés qu'ils réclament de leurs partenaires) au plus tard le 30 juin 2002, et leurs offres initiales (c.-à-d. les engagements de libéralisation qu'ils sont disposés à prendre vis-à-vis de leurs partenaires) au plus tard le 30 mars 2003.

Le Canada a présenté ses demandes initiales à d'autres membres de l'OMC dans le délai convenu. Une description des demandes initiales en matière d'accès aux marchés qui ont été soumises par le Canada à d'autres pays est disponible en direct (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/service-fr.asp* et *services2000.ic.gc.ca*). Ces renseignements ont été compilés après la tenue de consultations approfondies auprès de parties intéressées canadiennes et sont le fruit d'une étroite collaboration avec les provinces et les territoires. Au cours de l'étape de négociations portant sur l'accès aux marchés, les pays membres de l'OMC se réunissent de manière bilatérale pour se soumettre l'un l'autre des demandes initiales en matière d'accès aux marchés dans les 12 grands secteurs de services couverts

par l'AGCS. Ces réunions bilatérales permettent aux pays d'avoir une idée claire des demandes de libéralisation de leurs partenaires commerciaux. Les demandes visent à éliminer certains obstacles au commerce qui sont érigés dans des pays présentant un intérêt en matière d'exportation.

Les offres initiales prendront en compte les paramètres de base de la négociation que chaque pays aura établi pour lui-même, ainsi que les diverses demandes bilatérales qu'il aura reçues d'autres membres. Par exemple, au Canada, ces paramètres de base indiquent clairement que la santé, l'enseignement public, les services sociaux et la culture ne sont pas négociables; par conséquent, le Canada ne les inclura pas à son offre. L'offre initiale et toutes les offres ultérieures dépendent du niveau de libéralisation atteint à la fin des négociations.

Dans le cadre d'un engagement pris dans l'ensemble du gouvernement d'accroître la transparence, le ministre du Commerce international a annoncé le 11 juin 2002 l'approche adoptée par le Canada à l'égard des négociations sur les services menées dans le cadre de l'OMC, qui permettront de veiller à ce que les Canadiens continuent de figurer parmi les citoyens les mieux informés au monde sur les négociations commerciales. En particulier, le Canada annoncera publiquement en avril 2003 l'offre conditionnelle initiale qui sera présentée à nos partenaires commerciaux de l'OMC dans le contexte des négociations sur l'AGCS. Le Canada reste le seul pays à avoir pris cet engagement.

À la fin du processus de négociations (actuellement fixée pour 2005), les résultats des négociations bilatérales des demandes et des offres seront applicables sur la base de la « nation la plus favorisée » (c.-à-d. que tous les pays de l'OMC pourront en profiter). De cette manière, tous les pays membres bénéficient, dans une certaine mesure, des négociations bilatérales, peu importe que les engagements sur l'accès aux marchés soient négociés à l'échelle bilatérale ou non. Par ailleurs, les membres conservent la possibilité d'ouvrir les secteurs de leur choix.

Le Canada s'efforcera d'obtenir l'adoption de règles multilatérales exécutoires propres à élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services. En collaboration avec les autres membres de l'OMC, le Canada s'efforcera d'accroître la transparence et la clarté de l'AGCS afin d'en faciliter l'utilisation. Parmi les questions à examiner au cours des négociations, citons les secteurs et les marchés qui présentent un intérêt pour les exportateurs canadiens, les obstacles actuels ou potentiels à la vente de services canadiens sur des marchés ou à des clients étrangers, l'élargissement de l'accès aux pays de destination les plus importants des services canadiens et la possibilité, pour les consommateurs canadiens, d'avoir accès à des services de qualité à des prix compétitifs.

Le Canada fera pression afin d'obtenir pour les fournisseurs de services un accès accru aux marchés de divers secteurs, dont les services aux entreprises de même que les services professionnels, financiers, de télécommunications, informatiques et environnementaux. Ce faisant, il accordera une attention particulière à la situation de ses petites et moyennes entreprises. Le gouvernement canadien entend également préserver la capacité du Canada à maintenir et à établir des règlements dans certains secteurs, tels que la santé, l'enseignement public et les services sociaux, et défendre son droit de promouvoir et de préserver sa diversité culturelle. En outre, dans le cadre de la Déclaration ministérielle de Doha de novembre 2001, les membres de l'OMC ont réaffirmé avec force leur droit de réglementer et d'instaurer de nouveaux règlements pour atteindre leurs objectifs en matière de politique nationale.

SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DE BASE

Afin que l'industrie canadienne puisse tirer le meilleur parti possible de l'élargissement de l'accès aux marchés résultant de l'Accord sur les télécommunications de base (ATB) annexé en 1997 à l'AGCS, le Canada suit de près la mise en œuvre de cet accord par ses partenaires commerciaux. L'ATB consiste en la prise d'engagements précis par des pays signataires sur l'accès aux marchés, le traitement national et l'application de principes de réglementation favorables à la concurrence. Quatre-vingt-huit pays, cumulant plus de 90 % des revenus mondiaux de télécommunications, ont pris de tels engagements.

Il y a de bonnes raisons de profiter des négociations menées dans le cadre de l'AGCS et dans d'autres instances bilatérales et multilatérales pour libéraliser davantage le marché des services de télécommunications. Dans tous ces pourparlers, le Canada préconise la libéralisation des marchés, sur le principe que tous les pays bénéficieront de l'expansion du marché international des services de télécommunications. Cette libéralisation profiterait non seulement aux exportateurs de services, mais aussi aux exportateurs de produits de télécommunications et de produits informatiques. En outre, puisque les télécommunications sont la dorsale d'Internet, elles favoriseront

sûrement l'expansion du commerce électronique et profiteront plus particulièrement aux petites et moyennes entreprises qui comptent sur la dimension économique et universelle d'Internet pour accéder à de nouveaux marchés.

SERVICES PROFESSIONNELS

Le secteur canadien des services professionnels, largement dominé par les professions d'ingénieurs, d'architectes et de conseillers en gestion, a affiché une croissance continue de ses activités internationales d'environ 20 % par année (6 milliards de dollars en 1999) au cours de la dernière décennie. Les capacités et l'expertise des fournisseurs canadiens de services professionnels sont reconnues et recherchées dans le monde entier. Les cabinets canadiens d'experts-conseils se classent au quatrième rang des entreprises ayant enregistré le meilleur chiffre d'affaires à l'étranger, derrière ceux des États-Unis, du Royaume-Uni et des Pays-Bas. Les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer parti des débouchés à l'échelle internationale, les deux principaux systèmes juridiques (la *common law* et le droit civil) étant appliqués au Canada. Les cabinets canadiens d'experts-comptables s'orientent de plus en plus vers la formation d'alliances internationales, qui s'ajoutent pour certains à leur affiliation à des groupes nationaux ou interprovinciaux. Nos cabinets d'architectes exécutent des travaux dans des domaines où leur compétence est mondialement reconnue (bâtiments scolaires, aéroports, tours de bureaux, conception et technologie de la construction en régions polaires) et sont particulièrement actifs dans la région de l'Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels ont bénéficié dans une large mesure des engagements que le Canada a obtenus d'autres parties dans le cadre de l'AGCS. De plus, les négociations en cours au titre de cet accord sont une excellente occasion d'accélérer l'élargissement de l'accès aux marchés pour nos services professionnels, y compris les services juridiques, les services comptables, la vérification et la tenue des livres, les services fiscaux, les services d'architecture, les services de planification urbaine et les services d'architecture paysagiste. Le Canada a demandé à ses partenaires commerciaux d'améliorer leurs engagements à l'égard des services professionnels en éliminant les barrières commerciales reliées, par exemple, aux règlements sur les autorisations de séjours temporaires, aux restrictions à l'investissement et à la propriété ainsi qu'aux exigences relatives à la nationalité et à la citoyenneté. Ces demandes ont été formulées, et sont présentement renforcées, dans la phase actuelle des négociations de l'AGCS qui portent sur l'accès aux marchés.

Le Canada cherche également à améliorer l'accès aux marchés par un renforcement des disciplines, afin que les mesures telles que les prescriptions et les procédures en matière de qualifications, les normes techniques et les prescriptions ayant trait aux permis que stipule déjà l'AGCS soient fondées sur des critères objectifs et transparents. À cette fin, l'OMC a institué, en avril 1999, un Groupe de travail de la réglementation intérieure, dont le mandat est d'élaborer toutes les disciplines nécessaires relativement aux services professionnels (et éventuellement à d'autres catégories de services), à partir du travail accompli depuis 1995 par le Groupe de travail des services professionnels. Le Canada est résolu à poursuivre les travaux au sein des entités actuelles ainsi que d'autres entités, selon les besoins, pour améliorer l'ouverture des régimes nationaux de réglementation.

La facilitation d'accords de reconnaissance mutuelle entre les associations professionnelles canadiennes et étrangères est un autre moyen d'accroître le potentiel d'exportation des fournisseurs canadiens de services professionnels. Le gouvernement continuera à favoriser et à appuyer la négociation de tels accords.

Questions qui influencent l'accès aux marchés des produits et des services

AUTORISATIONS DE SÉJOUR TEMPORAIRE POUR LES FOURNISSEURS DE SERVICES

De nombreuses entreprises canadiennes de services exportent un peu partout dans le monde. Pour pouvoir poursuivre et élargir leurs activités d'exportation, elles ont besoin du complément de certitude que peut procurer l'élaboration de règles internationales sur le commerce des services, en particulier en ce qui concerne la mobilité des personnes. À cette époque de mondialisation de l'économie, les entreprises doivent déplacer du personnel clé sur des marchés étrangers à titre provisoire pour fournir des services (gestion, direction et services spécialisés) à une filiale ou à une société affiliée, faciliter la vente de produits ou la prestation de services, ou consulter des clients ou négocier des

contrats. En outre, des fournisseurs de services travaillant à leur compte (c.-à-d. des professionnels) demandent à avoir accès aux marchés étrangers pour fournir leurs services.

Le Canada est partie à plusieurs accords commerciaux régionaux, bilatéraux et multilatéraux : l'ALENA, l'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC), l'AGCS et l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica (ALECCR). Ces accords contiennent des dispositions concernant la mobilité de la main-d'œuvre qui favorisent le commerce des marchandises et des services ainsi que l'investissement en facilitant les mouvements transfrontaliers de personnes. Ces dispositions touchent les séjours temporaires de gens d'affaires, les mutations internationales au sein des entreprises et la circulation de certains spécialistes. En outre, l'ALENA et l'ALECC facilitent la circulation des commerçants et des investisseurs.

Conformément à l'ALENA, à l'AGCS et à l'ALECC, le Canada exempte certaines catégories de travailleurs de l'application du critère du marché de l'emploi. L'effet positif de l'assouplissement des règles régissant les séjours temporaires de travailleurs l'emporte sur tout effet négatif que cette mesure pourrait avoir sur le marché du travail.

Les fournisseurs canadiens de services ont grandement profité des engagements obtenus d'autres pays au cours du dernier cycle de négociations dans le cadre de l'AGCS, et les négociations en cours devraient leur permettre de profiter encore davantage de la libéralisation accrue du commerce. En tant que pays commerçant, le Canada souhaite participer à l'établissement de conditions plus favorables et plus sûres pour le commerce international des services et continuera, dans les négociations au titre de l'AGCS, de chercher à obtenir de nouveaux engagements sur les autorisations de séjours temporaires ainsi qu'une plus grande transparence de ces engagements, afin de garantir et d'élargir l'accès aux marchés étrangers pour les fournisseurs canadiens de services.

INVESTISSEMENT

À Doha, les ministres ont reconnu qu'il était important d'adopter un cadre pour garantir à l'investissement étranger direct des conditions transparentes, stables et prévisibles et ils ont convenu de lancer des négociations sur l'investissement après la prochaine réunion ministérielle de l'OMC, pourvu qu'il y ait accord sur les modalités de négociation. Le Canada estime que, pour les pays d'accueil, un cadre qui permet la circulation transfrontalière de l'investissement faciliterait les transferts de technologies et contribuerait à la croissance économique et au développement. Les investisseurs profiteraient du climat de certitude assuré par des règles renforcées sur la transparence et la non-discrimination. Par conséquent, le Canada est favorable au lancement de négociations sur un cadre multilatéral de l'investissement à l'occasion de la réunion des ministres de l'OMC qui se tiendra à Cancun en 2003.

POLITIQUE SUR LA CONCURRENCE

Le Canada appuie l'établissement d'un cadre multilatéral pour la politique sur la concurrence et déploie des efforts en vue du lancement de négociations à l'occasion de la réunion ministérielle de Cancun. Il estime que ce cadre permettra d'éviter que les gains obtenus grâce à la libéralisation du commerce et de l'investissement ne soit miné par un comportement hostile à la concurrence chez des protagonistes privés. En établissant un ensemble cohérent de principes régissant de saines politiques sur la concurrence entre tous les membres, un accord multilatéral garantirait un environnement concurrentiel et plus transparent ainsi qu'un climat prévisible propice au commerce et à l'investissement étrangers. Un accord contribuerait également à réaliser un objectif important, soit le renforcement de la capacité institutionnelle dans les pays en développement.

TRANSPARENCE DANS LES MARCHÉS PUBLICS

Le Canada estime que, en ce qui concerne la transparence dans les marchés publics, on est prêt à passer aux négociations. À Doha, les ministres de l'OMC ont répondu à une préoccupation importante des pays en développement en établissant qu'un accord de transparence ne restreindrait pas la possibilité d'appliquer dans leurs achats une préférence pour leurs entreprises. Les pratiques actuelles de transparence du Canada sont compatibles avec les éléments à l'étude à l'OMC. Pareil accord serait bénéfique pour les exportateurs de produits et de services qui cherchent à vendre aux gouvernements ou veulent agir comme sous-traitants des fournisseurs nationaux. En outre, un accord serait bénéfique pour les pays membres en augmentant la valeur obtenue pour leurs dépenses en matière d'achats, améliorerait l'infrastructure de gestion publique et réduirait les risques de corruption.

MARCHÉS PUBLICS

Afin de profiter des grandes possibilités de commerce international que représentent les marchés publics, dont la

valeur mondiale atteint des centaines de milliards de dollars annuellement, le Canada s'efforce de faire progresser la libéralisation de ce secteur à l'Organisation mondiale du commerce. L'augmentation du nombre des branches d'activités visées et la réduction des obstacles discriminatoires aux États-Unis et sur d'autres marchés importants ouvriraient des débouchés considérables aux exportateurs canadiens. Pour multiplier ces débouchés, le Canada appuie diverses activités ayant pour but d'élargir et de renforcer les disciplines en matière de marchés publics et d'assurer la mise en œuvre efficace des engagements contractés.

Avec 27 autres pays, le Canada est partie à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics (AMP), qui forme la base d'un accès garanti pour les fournisseurs canadiens aux marchés des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres marchés clés. Le Canada poursuit ses efforts en vue d'élargir et de garantir l'accès aux marchés dans le cadre de l'AMP. La révision de l'AMP, processus auquel on a fixé pour objectifs l'élargissement du champ d'application et la simplification de l'Accord, ainsi que la suppression de ses dispositions discriminatoires, reste une priorité du gouvernement canadien. Ce dernier continue d'ailleurs à recueillir les avis des provinces et d'autres intéressés en vue de formuler les priorités du Canada liées à une libéralisation accrue de ce marché.

COMMERCE ÉLECTRONIQUE

Le commerce électronique (cybercommerce) peut améliorer de façon notable l'efficacité des procédés opérationnels en élargissant considérablement les marchés géographiques accessibles aux petites et moyennes entreprises, et offrir à ces dernières de multiples avantages tels qu'une intégration accrue, ainsi qu'une augmentation de la compétitivité et du choix de produits offerts aux consommateurs de tous pays. Toutefois, ces bénéfices potentiels ne seront pleinement réalisés qu'à la condition d'avoir accès, à un coût abordable, à l'infrastructure et aux services liés au cybercommerce, et d'évoluer dans un climat de confiance et de sécurité dans ce domaine. Du point de vue de la politique commerciale internationale, il faudra clarifier la manière dont les règles commerciales internationales doivent s'appliquer aux transactions électroniques.

Depuis 1998, les membres de l'OMC étudient divers aspects du cybercommerce liés au commerce dans le contexte d'un programme de travail sur le commerce électronique. Selon l'opinion du Canada, un des objectifs clés du programme de travail de l'OMC consiste à clarifier la manière dont les règles commerciales internationales doivent s'appliquer au cybercommerce. Les membres ont entamé un dialogue permanent pour décider des mesures à prendre pour favoriser la croissance du cybercommerce, réduire les obstacles au commerce et faire profiter tous les membres de l'OMC des avantages potentiels du commerce électronique.

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS

L'OMC compte actuellement 145 membres. Par conséquent, il n'est pas étonnant que des différends surgissent de temps à autre à propos de l'application des règles contenues dans l'Accord sur l'OMC (Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce). Par contre, ce qui est surprenant, c'est le nombre relativement peu élevé de différends qui surviennent à un moment ou à un autre. Pour résoudre ces différends commerciaux « pacifiquement », les membres de l'OMC ont convenu de se soumettre à un processus complexe contenu dans le (Mémorandum d'accord sur le règlement des différends) de l'OMC. Ce processus comprend la tenue de consultations, l'examen des plaintes par des groupes d'experts indépendants lorsque les parties sont incapables de régler leur différend au moyen de la consultation, ainsi que la possibilité de recourir à un Organe d'appel permanent. Ainsi, le Mémorandum d'accord sur le règlement des différends de l'OMC aide à faire en sorte que les membres respectent les règles commerciales qu'ils ont négociées et permet de réduire la portée des mesures commerciales unilatérales. C'est pourquoi il est sans aucun doute la pierre angulaire du système commercial multilatéral fondé sur des règles.

Il est permis de croire que le Mémorandum de l'OMC est le moyen le plus efficace dont nous disposons aujourd'hui pour régler les différends entre États souverains. Toutefois, nous estimons qu'il pourrait être amélioré. Les membres de l'OMC ont convenu, lors de la Quatrième Conférence ministérielle de Doha, de négocier des améliorations et des clarifications à apporter au Mémorandum, et ce, avant mai 2003. Jusqu'à cette date, une session extraordinaire de l'organe de règlement des différends a été convoquée pour discuter des propositions. Au nombre des points que le Canada souhaiterait voir examinés, figurent les règles relatives à la mise en œuvre et aux mesures de rétorsion qui, à notre avis, méritent d'être clarifiées, ainsi que les moyens d'accroître la transparence du processus de règlement des différends sans toutefois en compromettre la nature bilatérale fondamentale.

Au cours de la dernière année, le Canada s'est lui-même prévalu du mécanisme de règlement des différends de l'OMC pour contester plusieurs mesures commerciales prises par d'autres membres et que nous estimons incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. Parmi les mesures les plus importantes, mentionnons l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs par les États-Unis sur les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux.

Le 27 septembre 2002, le groupe spécial de l'OMC, qui a été créé pour entendre la demande du Canada concernant la détermination préliminaire de subvention du département américain du Commerce en ce qui touche certains bois d'œuvre résineux canadiens, a donné gain de cause au Canada. L'OMC s'est rangée à l'opinion du Canada selon laquelle la décision des États-Unis voulant que les programmes provinciaux de coupe du Canada sont des subventions donnant matière à compensation n'a pas été prise conformément aux règles de l'OMC.

Le 1er octobre 2002, un groupe spécial a été formé pour entendre la plainte du Canada selon laquelle la détermination finale de subvention du département américain du Commerce relativement à certains produits du bois d'œuvre résineux importés du Canada n'est pas conforme aux obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'Accord de l'OMC. Les audiences se sont tenues en février et en mars 2003. Une décision devrait être rendue en juillet 2003.

Le 20 décembre 2002, le gouvernement du Canada a demandé la tenue de consultations avec les États-Unis à propos de la détermination positive finale de menace de préjudice de la Commission du commerce international américaine (ITC). Le Canada estime que les États-Unis ont enfreint les règles de l'OMC en établissant cette détermination. Un groupe spécial devrait être mis sur pied au printemps 2003.

Le 8 janvier 2003, un groupe spécial a été formé pour entendre la contestation, par le Canada, de la détermination finale de dumping du département américain du Commerce. Le Canada estime que la détermination finale du département américain du Commerce est incompatible avec les obligations contractées par les États-Unis à l'égard de l'OMC. Une décision devrait être rendue à l'automne 2003.

Le Canada s'est également joint à certains pays (pays de l'Union européenne, Australie, Brésil, Chili, Inde, Indonésie, Japon, Corée, Mexique et Thaïlande) pour contester une loi américaine, la *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention, connue sous le nom d'« amendement Byrd »). Un groupe spécial a été établi en septembre 2001. Dans son rapport du 16 septembre 2002, le groupe spécial a conclu que l'amendement Byrd était incompatible avec les accords de l'OMC sur les droits antidumping, les droits compensateurs et les subventions et qu'il devait, par conséquent, être retiré. Le 18 octobre 2002, les États-Unis ont fait appel de ce rapport. Le 16 janvier 2003, l'Organe d'appel de l'OMC a soutenu les conclusions du groupe spécial selon lesquelles l'amendement Byrd était incompatible avec certaines dispositions des accords de l'OMC sur les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires.

En 2002, un litige entre le Canada et le Brésil porté devant l'OMC sur le financement à l'exportation d'aéronefs de transport régional a été réglé. Le dernier groupe spécial de l'OMC a conclu que les programmes du Compte de la Société et du Compte du Canada de la Société pour l'expansion des exportations, ainsi que le programme d'Investissement Québec, sont conformes en principe avec les règles de l'OMC. Toutefois, ce groupe spécial a conclu que le financement par le Canada d'une transaction conclue avec Air Wisconsin contrevenait aux règles de l'OMC sur les subventions à l'exportation, malgré le fait que le Canada avait égalé une offre de financement subventionné présentée par le Brésil. Le groupe spécial a également déterminé que le financement de quatre autres transactions de moindre envergure contrevenait aux règles sur les subventions à l'exportation. Par conséquent, le Brésil a été autorisé par l'OMC à appliquer des mesures de rétorsion commerciales à l'encontre du Canada d'un montant pouvant aller jusqu'à 385 millions de dollars, une somme bien inférieure aux 5,2 milliards de dollars demandés par le Brésil ou aux 2,1 milliards de dollars accordés au Canada à la suite de violations des règles de l'OMC par le Brésil. Les deux pays ont publiquement annoncé qu'ils n'envisageaient pas de recourir à ces mesures de rétorsion, préférant plutôt négocier une solution permanente à ce différend.

Accessions à l'Organisation mondiale du commerce

Le Canada continue de jouer un rôle actif dans le processus d'accession à l'OMC. Notre objectif est double :

- obtenir pour les exportations canadiennes de produits et de services un accès plus large, non discriminatoire et prévisible aux marchés;
- veiller à la mise en place de régimes transparents et fondés sur des règles sur les nouveaux marchés, ce qui contribuera à la stabilité et à la prospérité économique dans le monde.

Comme on l'a mentionné, l'OMC compte désormais 145 membres, l'Arménie, la Chine, la Lituanie, la Moldavie et le Taipei chinois figurant parmi ses membres les plus récents. L'ex-République yougoslave de Macédoine (FYROM) ne deviendra membre qu'après le processus de ratification à l'échelle nationale. FYROM deviendra légalement membre 30 jours après sa notification au Secrétariat de l'OMC de l'achèvement de la procédure de ratification. Désormais arrivé au stade final de son processus d'accession, le Cambodge devrait avoir conclu son accord d'accession d'ici à ce qu'ait lieu la Cinquième Conférence ministérielle de l'OMC en septembre 2003, ce qui fera du Cambodge le premier pays le moins avancé à se joindre à l'OMC depuis 1995.

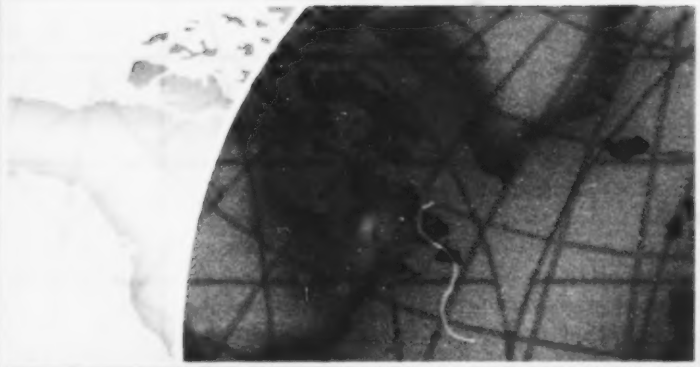
L'année dernière, le Canada a activement participé aux négociations en vue de l'accession d'un grand nombre de postulants, dont la Russie, l'Arabie saoudite, l'Ukraine et le Vietnam. Par ailleurs, le Canada travaille activement avec d'autres membres pour faciliter l'accession des pays les moins avancés, reconnaissant que leur adhésion les soutiendrait dans leurs efforts en matière de développement et les aiderait à devenir des participants à part entière au système commercial mondial. On considère également que leur adhésion dynamisera et appuiera la libéralisation du commerce et, de manière plus générale, le système commercial multilatéral. Les membres ont accentué leurs efforts à la suite de l'engagement pris à Doha de faciliter et d'accélérer les négociations avec les pays les moins avancés postulants.

Les négociations portant sur l'accession d'un pays se déroulent sur deux niveaux parallèles, soit aux niveaux multilatéral et bilatéral. Au cours des négociations multilatérales, un groupe de travail de l'OMC, formé de membres intéressés, étudie le régime commercial et économique du pays postulant pour y relever les aspects incompatibles avec les obligations découlant d'une accession à l'OMC et déterminer les changements qu'il devra y apporter pour les rendre conformes aux règles de l'Organisation. Les progrès accomplis dépendent de ces changements, qui concernent la transparence, l'exactitude et les détails fournis par le postulant dans ses réponses aux questions posées par les membres du groupe de travail. En participant aux délibérations du groupe de travail, le Canada s'assure que l'accession du postulant à l'OMC permettra d'établir des conditions plus prévisibles et moins discrétionnaires sur son marché.

Parallèlement aux délibérations du groupe de travail, les membres de l'OMC engagent avec le postulant des négociations bilatérales sur l'accès à ses marchés. Au cours de ces négociations bilatérales, le Canada cherche principalement à obtenir la réduction ou l'élimination des droits de douane et des obstacles non tarifaires qui nuisent à l'accès des produits et des services qui intéressent les sociétés canadiennes. Le Canada encourage les postulants à consolider leurs engagements tarifaires, à accorder un accès non discriminatoire et à souscrire aux divers accords zéro-zéro pour l'élimination des droits de douane ainsi qu'aux mesures d'harmonisation des tarifs douaniers de l'OMC.

Les positions qui seront défendues au cours des négociations relatives aux accessions sont élaborées à l'échelle interministérielle et après consultation des gouvernements provinciaux et territoriaux et du secteur privé. Ces négociations représentent une excellente occasion de résoudre les difficultés qui se présentent aux entreprises canadiennes sur les marchés du postulant.

Pour obtenir plus d'information sur le processus d'accession à l'OMC, consultez le site Web de l'OMC (*www.wto.org/french/thewto_f/acc_f/acc_f.htm*).



3 *Investissement*

Les flux d'investissements étrangers à l'échelle internationale ont connu un accroissement rapide ces dernières années et contribuent en grande partie à la tendance à l'intégration économique mondiale. Le volume mondial des investissements étrangers directs (IED) a plus que décuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 568 milliards de dollars américains en 1982 à 6,6 billions de dollars américains en 2001.

Le Canada participe activement à l'économie mondiale. Le chiffre des investissements canadiens directs à l'étranger (ICDE) a plus que quadruplé entre 1990 et 2001, passant de 98,4 milliards de dollars à 389,4 milliards de dollars. Au cours de la même période, la valeur des IED au Canada a plus que doublé, passant de 130,9 milliards de dollars à 320,9 milliards de dollars. Depuis 1996, le volume des ICDE dépasse celui des IED au Canada.

Investissements canadiens directs à l'étranger

Les investissements étrangers des entreprises canadiennes activent l'économie intérieure et stimulent les exportations de produits et de services canadiens. Pour beaucoup d'entreprises canadiennes, l'investissement à l'étranger est un élément essentiel de la stratégie commerciale, surtout en ce qui concerne les marchés à forte croissance dont l'accès réel est souvent subordonné à une présence physique. Ces entreprises sont conscientes qu'un niveau élevé d'investissement sur les marchés étrangers est fréquemment lié à une plus grande pénétration des importations sur ces marchés. De fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré que chaque dollar d'investissement étranger direct à l'étranger se traduisait par quelque deux dollars d'exportations supplémentaires.

En 2001, 51 % (198,4 milliards de dollars) et 20 % (76,5 milliards de dollars) des ICDE ont été réalisés aux États-Unis et dans l'Union européenne, respectivement. Les Caraïbes, l'Amérique latine et le Japon attirent également des investissements canadiens importants. Suivant la tendance mondiale, le Canada investit de plus en plus dans les pays en développement. En 1990, les pays en développement non membres de l'OCDE recevaient 13 % (13,1 milliards de dollars) des investissements étrangers du Canada; en 2001, cette proportion était passée à quelque 23 % (87,7 milliards de dollars).

En 2001, le secteur des services financiers et de l'assurance a absorbé 40 % des ICDE et demeure le principal bénéficiaire des investissements canadiens directs à l'étranger. Cette même année, des montants considérables d'investissements canadiens directs à l'étranger ont été injectés dans l'énergie et les minéraux métalliques ainsi que dans les machines et le matériel de transport, si bien que leur part du total des ICDE s'est élevée à 19 % et à 5 % respectivement. Les investissements étrangers des entreprises canadiennes dans les métaux et les minéraux entraînent un accroissement des ventes nationales des fournisseurs canadiens de matériel et d'outillage ainsi que des firmes d'ingénieurs-conseils, cabinets d'architectes et spécialistes de l'environnement. Le secteur de l'électronique et des communications a également attiré une grande partie des investissements canadiens directs à l'étranger ces dernières années, puisqu'il a représenté 13 % de l'ensemble des investissements réalisés en 2001.

Investissements étrangers directs au Canada

Le caractère bénéfique des investissements étrangers est aujourd'hui largement admis, et les pays se font une vive concurrence pour les attirer. Les IED au Canada contribuent grandement à la création d'emplois et à la croissance économique. Ils apportent non seulement des capitaux, mais aussi des idées neuves, des technologies de pointe et des pratiques commerciales innovatrices.

En 2001, 66, 9 % des IED au Canada (soit 215 milliards de dollars) provenaient des États-Unis et 23,8 % (76,3 milliards de dollars) de l'Union européenne. Entre autres investisseurs importants, mentionnons le Japon (8,3 milliards de dollars) et Hong Kong (4,3 milliards de dollars). En 2001, les principaux secteurs bénéficiaires des IED au Canada étaient l'énergie et les métaux ainsi que les machines et le matériel de transport, suivis par les finances et l'assurance, les boissons, les aliments, le tabac, les produits chimiques et l'électronique.

Programme canadien d'investissement à l'étranger

Les règles qui régissent l'investissement contribuent dans une large mesure à protéger et à faciliter les activités d'investissement étranger des entreprises canadiennes. Le Canada est une économie de taille moyenne, dont la prospérité actuelle et future dépend de l'ouverture des marchés, de la stabilité de l'environnement commercial ainsi que de l'équité et de l'impartialité des procédures de règlement des différends. Les règles relatives à l'investissement sécurisent les investisseurs canadiens et garantissent que les politiques nationales ne soient pas modifiées sans raison valable ni appliquées de manière discriminatoire. En outre, les entreprises canadiennes peuvent se protéger lorsqu'elles investissent dans des régions à risque en achetant de l'assurance-risque politique. Ce type d'assurance peut être obtenu de compagnies d'assurances privées ou auprès d'Exportation et développement Canada. Pour obtenir plus d'information, visitez le site Web d'EDC (*www.edc.ca*).

Il existe encore pour les entreprises canadiennes à l'étranger des obstacles à l'investissement, y compris des prohibitions à l'investissement, des limites imposées à l'étendue de l'activité commerciale, des prescriptions de résultats, des conditions d'autorisation, des prescriptions de résidence et des restrictions à la circulation des gens d'affaires. C'est en Afrique, en Amérique centrale et du Sud, en Chine et en Russie que de tels problèmes se posent le plus fréquemment en général.

Les accords sur l'investissement ne limitent pas la capacité d'un État à adopter des règlements dans l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada, comme les investisseurs canadiens à l'étranger, doivent obéir aux lois du pays d'accueil et se conformer aux mêmes règles que les ressortissants. Par exemple, les investisseurs étrangers ne sont aucunement exemptés de l'application des lois nationales sur la concurrence ni des règlements du pays d'accueil relatifs à la santé, au travail ou à l'environnement.

Le régime canadien de l'investissement est relativement ouvert et soutient la comparaison internationale à cet égard. Selon la *Loi sur Investissement Canada*, un avis ou une demande de réexamen doit être publié ou présenté pour toute acquisition d'entreprise canadienne existante ou tout établissement de nouvelle entreprise canadienne. Des transactions révisables sont approuvées par le ministre responsable de la Loi une fois que le ministre est convaincu que l'investissement a de grandes chances d'apporter des profits nets au Canada. Les acquisitions directes d'entreprises canadiennes dont les avoirs s'élèvent à 5 millions de dollars et plus sont révisables. Les acquisitions indirectes sont également soumises à un examen si les avoirs de l'entreprise canadienne s'élèvent à 50 millions de dollars minimum ou si les avoirs ont une valeur comprise entre 5 millions et 50 millions de dollars et qu'ils représentent plus de 50 % de tous les avoirs acquis.

Les acquisitions directes effectuées par des membres de l'OMC sont assujetties à un seuil d'examen plus élevé, qui s'élevait à 218 millions de dollars en 2002. Ce montant est ajusté tous les ans à partir de l'évolution du produit intérieur brut nominal. Toutefois, les acquisitions directes et indirectes effectuées par des membres de l'OMC dans des secteurs réglementés désignés sont assujetties aux seuils d'examen les plus bas qui s'appliquent aux pays non membres de l'OMC, tel que cela est décrit plus haut. Ces secteurs réglementés sont les transports, les services financiers, la culture et l'uranium.

Dans le secteur des services financiers, le Canada lève ses restrictions sur la propriété étrangère applicables aux banques. L'acquisition d'une banque canadienne est liée au nouveau régime de propriété fondé sur la taille, qui est entré en vigueur en octobre 2001. En vertu de ces nouvelles règles, aucun investisseur en particulier (canadien ou étranger) ne peut acquérir plus de 20 % des actions avec droit de vote ou 30 % des actions sans droit de vote d'une grande banque (c.-à-d. une banque dont les capitaux propres s'élèvent à 5 milliards de dollars ou plus). Dans le cas des banques de taille moyenne (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres s'élèvent entre 1 milliard et 5 milliards de dollars), les participations individuelles sont acceptées à hauteur de 65 %, à condition qu'au moins 35 % des actions avec droit de vote soient cotées en bourse, échangées sur un marché reconnu et détenues par un grand nombre d'actionnaires. Les banques de petite taille (c.-à-d. les banques dont les capitaux propres ne dépassent pas 1 milliard de dollars) ne sont soumises à aucune restriction à la propriété à l'exception du critère d'aptitude.

Le site Web d'Investissement Canada fournit des lignes directrices sur l'application de la Loi (*www.investcan.ic.gc.ca*). Le Canada défend depuis longtemps une approche du commerce et de l'investissement internationaux fondée sur des règles plutôt que sur l'exercice de la puissance, son objectif étant d'obtenir des autres pays un degré de libéralisation égal à celui de son propre régime d'investissement.

INITIATIVES BILATÉRALES

Le recours aux traités bilatéraux d'investissement est très répandu parmi les pays commerçants qui s'en servent pour protéger leurs investissements à l'étranger; on en compte actuellement plus de 2 000 à l'échelle mondiale. Depuis 1989, le Canada a conclu 22 accords bilatéraux de promotion et de protection des investissements étrangers (APIE), qui mettent en application un ensemble de règles juridiquement contraignantes visant à protéger les investissements canadiens à l'étranger dans des pays en particulier. Les APIE conclus par le Canada offrent la garantie aux sociétés canadiennes que les règles qui régissent leurs investissements resteront conformes à certaines normes déterminées d'équité et de prévisibilité, réduisant ainsi les risques et les coûts associés à ces investissements, principalement dans les économies émergentes. Vous trouverez la liste complète des APIE conclus par le Canada dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/fipa_list-fr.asp*).

INITIATIVES RÉGIONALES

Le Canada a négocié, dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), un chapitre complet sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions relatives à l'investissement de l'Accord de libre-échange Canada-Chili et la plupart des APIE conclus par le Canada s'inspirent du chapitre de l'ALENA portant sur l'investissement. Les négociations sur l'investissement entamées avec d'autres pays d'Amérique latine et les Caraïbes font partie intégrante des initiatives de libre-échange en cours avec le Groupe des quatre de l'Amérique centrale (CA-4) et la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Nous prévoyons également l'ajout de dispositions sur l'investissement dans tout accord de libre-échange possible avec le Marché commun des Caraïbes (CARICOM), les pays de la Communauté andine et la République dominicaine. Des négociations sur l'investissement sont également menées dans le contexte des pourparlers en vue d'établir un accord de libre-échange avec Singapour.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC)

Lors de la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Doha en novembre 2001, les ministres ont convenu que les négociations sur l'investissement commenceraient après la prochaine Conférence ministérielle de l'OMC, sous réserve d'une entente sur le déroulement des négociations. En 2002, le Canada a soumis un rapport au Groupe de travail sur le commerce et l'investissement (GTCI) de l'OMC sur six des sept éléments qui devaient être clarifiés dans le paragraphe 22 de la Déclaration de Doha (c.-à-d. portée et définition, non-discrimination, modalités pour des engagements de pré-établissement reposant sur une approche fondée sur des listes positives de type AGCS, dispositions relatives au développement, exceptions et sauvegarde concernant la balance des paiements et consultations et règlement des différends entre les membres). Un rapport sur la transparence sera soumis en 2003. En participant aux travaux du Groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement, le Canada continuera d'œuvrer pour que les membres prennent conscience des avantages que présente pareil cadre

multilatéral pour l'investissement international ainsi que pour la croissance et l'expansion économiques. En harmonie avec les quatre accords de libre-échange qu'il a conclus, le Canada veillera à ce que tout cadre multilatéral préserve son droit d'adopter des règlements dans l'intérêt public.

À Doha, certains des pays en développement et des pays les moins avancés ont réclamé plus de temps et d'assistance technique pour évaluer les répercussions des règles multilatérales en matière d'investissement sur leurs objectifs nationaux de développement. Le Canada est fermement convaincu que tous les membres de l'OMC devraient pleinement participer à la négociation de tout cadre multilatéral sur l'investissement et être en mesure d'exercer les droits et de s'acquitter des obligations qui en découlent. À cette fin, le Canada a participé activement aux activités de renforcement des capacités et de prestation d'assistance technique organisées par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et d'autres organisations compétentes, en reconnaissance de l'importance placée par les ministres sur la prestation d'une telle assistance dans le cadre du mandat de Doha.

Les accords de l'Organisation mondiale du commerce renferment déjà bon nombre de dispositions relatives à l'investissement. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (Accord sur les MIC) interdira, dès qu'il aura été entièrement mis en œuvre, un certain nombre de prescriptions de résultats, dont les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges, l'obligation de recourir à des fournisseurs nationaux et les restrictions à l'exportation applicables au secteur des biens.

COOPÉRATION ÉCONOMIQUE ASIE-PACIFIQUE (APEC)

Le Canada participe également à des négociations régionales sur l'investissement avec les pays côtiers du Pacifique dans le cadre de la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC). Au moyen d'un programme de Plans d'action individuelle (PAI) facultatifs, dressés suivant des principes non contraignants, les pays de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en supprimant les restrictions à l'accès aux marchés et en enrichissant leurs législations de dispositions protégeant les investissements étrangers. En mai 2002, le Canada a participé à l'atelier de l'APEC sur les règles et les accords bilatéraux et régionaux sur l'investissement. L'un des buts de cet atelier consistait à faire avancer le processus de libéralisation des régimes d'investissement dans les économies membres de l'APEC en examinant les meilleures pratiques en matière de politique sur la protection de l'investissement et en étudiant l'élargissement possible du réseau d'accords d'investissement de l'APEC. Le rapport définitif peut être consulté dans le site Web de l'APEC (*www.apecsec.org.sg*).

Responsabilité sociale des entreprises

Le gouvernement attend des entreprises canadiennes qu'elles exercent leurs activités d'une manière socialement responsable et respectueuse de l'environnement, aussi bien au Canada qu'à l'étranger. À cette fin, nous encourageons fortement les entreprises canadiennes à adhérer à des normes sur la responsabilité sociale des entreprises, telles que les Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales.

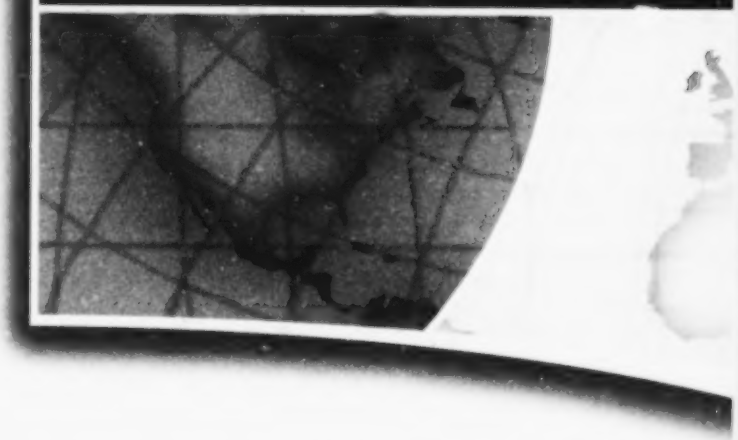
Les Principes directeurs de l'OCDE représentent un cadre de normes et de principes volontaires, reconnu par les gouvernements, visant l'adoption d'une conduite professionnelle responsable. Ils fournissent des recommandations à des entreprises multinationales sur des questions telles que la protection de l'environnement, le respect des normes fondamentales du travail, la lutte contre la corruption et les droits de la personne. Au Canada, les Principes directeurs sont destinés aux entreprises multinationales qui exercent leurs activités sur notre territoire ainsi qu'aux activités outre-mer des entreprises canadiennes.

Le gouvernement canadien a créé un point de contact national (un comité interministériel) dans le but de faire mieux connaître les Principes directeurs et de contribuer à la résolution des problèmes qui s'y rapportent, en collaboration étroite avec les milieux d'affaires et les autres intéressés. Les Principes directeurs de l'OCDE et d'autres codes et guides internationaux de pratiques exemplaires tels que le Contrat mondial de l'ONU et la Déclaration de principes (tripartite) publiée par l'Organisation internationale du travail fournissent un cadre de référence commun aux entreprises pour leur permettre d'adopter des pratiques commerciales responsables, ce qui est particulièrement important dans des pays où les structures de gouvernance sont faibles.

En plus d'améliorer la réputation des entreprises et leur avantage concurrentiel, l'adoption de pratiques commerciales responsables peut aider à renforcer les liens de confiance mutuelle qui lient les entreprises et les sociétés dans lesquelles elles exercent leurs activités, et améliorer le climat pour l'investissement étranger.

On trouvera plus d'information sur les Principes directeurs de l'OCDE destinés aux entreprises multinationales dans le site Web du point de contact national (*www.ncp-pcn.gc.ca*) ou encore dans le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/social-fr.asp*), pour ce qui est de la responsabilité sociale des entreprises.

4 *Ouverture sur les Amériques*



Accord de libre-échange nord-américain (ALENA)

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est entré en vigueur le 1er janvier 1994. Destiné à favoriser l'augmentation du commerce et des investissements entre les pays partenaires, l'ALENA a amené la croissance économique aux populations des trois pays et élevé leur niveau de vie. Alors que l'ALENA est à la veille de fêter son dixième anniversaire, il est évident que l'Accord a prouvé sa valeur comme moyen de stimuler les échanges, les investissements et la compétitivité.

L'ambitieux programme d'élimination des droits tarifaires de l'ALENA a été achevé le 1er janvier 2003, lorsque la dernière série prévue de réduction des tarifs s'appliquant aux échanges entre le Canada et le Mexique ainsi qu'entre les États-Unis et le Mexique est entrée en vigueur. Les échanges entre les États-Unis et le Canada sont pratiquement exempts de douane depuis le 1er janvier 1998.

Le total des échanges commerciaux entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Les échanges commerciaux de marchandises du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 579,8 milliards de dollars en 2000. Pour ce qui des échanges bilatéraux de produits entre le Canada et avec le Mexique, ils se sont accrus de 3,4 % pour atteindre 15,1 milliards de dollars en 2002; notre commerce de marchandises avec les États-Unis s'est chiffré à 564,6 milliards de dollars en 2002. Le Canada dirige 88,1 % de ses exportations totales de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

Le commerce des services entre le Canada, les États-Unis et le Mexique a considérablement augmenté au cours des six premières années de mise en vigueur de l'ALENA (pour lesquelles des données existent). En 2000, les échanges de services entre le Canada et ses deux partenaires, les États-Unis et le Mexique, se sont élevés à environ 76 milliards de dollars, par rapport à 46 milliards de dollars en 1994 (enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 8,8 %). Au cours de la même période, les échanges de services entre le Canada et le Mexique ont augmenté à un taux annuel de 12,9 %, pour atteindre plus de 1 milliard de dollars. Notre commerce des services avec les États-Unis a totalisé 75 milliards de dollars en 2002, comparativement à 42,3 milliards de dollars en 1993. Le Canada dirige 61 % de ses exportations totales de services vers ses partenaires de l'ALENA.

L'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers, s'est également amélioré depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour atteindre 215 milliards de dollars en 2001, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 138 millions de dollar en 2000. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre, en 2001 198 milliards de dollars aux États-Unis et 4 milliards de dollars au Mexique.

La Commission de l'ALENA, qui dirige la mise en œuvre de l'Accord, est composée du ministre du commerce international du Canada, M. Pierre Pettigrew, du représentant américain du commerce extérieur, M. Robert Zoellick, et du nouveau secrétaire mexicain à l'Économie, M. Fernando Canales Clariond. Au cours de la dernière réunion de la Commission, le 28 mai 2002, les ministres ont réaffirmé leur volonté de mener à bien la pleine mise en œuvre de l'Accord d'après le calendrier établi et prescrit aux représentants officiels d'examiner les possibilités d'entreprendre de nouveaux travaux à l'échelle trilatérale pour stimuler davantage le commerce. Les ministres ont également ordonné à des experts de déterminer des priorités conjointes concernant l'application du chapitre 11

(Investissement) et de continuer à élaborer des recommandations, au besoin.

Perspectives d'avenir

Un programme de travail a été intégré à l'ALENA pour permettre aux différentes parties d'entreprendre un certain nombre d'améliorations visant à faire conserver à l'ALENA sa fraîcheur et sa pertinence, et dans le cadre duquel les membres de l'Accord essaient activement d'éliminer les obstacles actuels au commerce et à l'investissement. Les priorités du Canada dans ce contexte portent sur les activités qui peuvent entraîner des avantages pour les affaires (p. ex. la simplification des règles d'origine, l'adoption de clauses sur l'octroi d'autorisations de séjours temporaires aux gens d'affaires, le commerce transfrontière de services). Les représentants officiels continueront de mettre en évidence les obstacles actuels au commerce et à l'investissement et à entreprendre les démarches nécessaires pour les éliminer par le biais de l'ALENA.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

Le processus de règlement des différends de l'ALENA procure les mécanismes nécessaires pour résoudre les différends, relativement rares, qui surviennent dans le cadre de ces relations commerciales et économiques, qui sont entretenues sur une grande échelle. Lorsque les gouvernements concernés ne peuvent résoudre leurs conflits par l'entremise des comités et des groupes de travail de l'ALENA, ou par le biais d'autres formules de consultation, l'Accord prévoit des procédures expéditives et efficaces de règlement des différends. Lorsque ce sont les droits et les obligations définis par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent également recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement des différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Des dispositions particulières en matière de règlement des différends ont également été adoptées pour des questions relevant du chapitre 11 (Investissement) et du chapitre 14 (Services financiers).

Entre novembre 2001 et novembre 2002, deux groupes spéciaux, constitués en vertu du chapitre 19 de l'ALENA pour passer en revue des décisions prises par des organismes canadiens relativement à des produits américains, ont poursuivi leurs enquêtes. Ces décisions concernaient des cas de dumping et de préjudice dans l'industrie des opacifiants radiographiques iodés. Au cours de la même période, deux affaires soumises aux groupes spéciaux relativement à des appareils électroménagers (droits antidumping et préjudice) ont été réglées et deux décisions ont été rendues.

De même, six demandes d'examen par un groupe spécial ont été présentées concernant des décisions prises par des organismes américains relativement à des produits canadiens. Les décisions portaient sur trois affaires mettant en cause le bois d'œuvre résineux (droits antidumping, droits compensateurs, préjudice), deux affaires mettant en cause des tomates de serre (droits antidumping et droits antidumping modifiés) et une affaire portant sur des tiges de fil d'acier (droits compensateurs).

En outre, quatre examens, par des groupes spéciaux, de décisions rendues par des organismes américains relativement à des produits canadiens, sont toujours en cours, dont trois portent sur du magnésium pur et des alliages de magnésium et une sur des produits en acier au carbone. Au cours de cette même période, cinq décisions ont été rendues par des groupes spéciaux relativement à des examens de magnésium pur et d'alliages de magnésium, et deux affaires portant sur des tomates de serre ont été réglées.

Une procédure de contestation extraordinaire mettant en cause les États-Unis et le Mexique et portant sur le ciment Portland gris et le clinker en provenance du Mexique est toujours en cours (vous pouvez consulter les rapports des groupes spéciaux à l'adresse *www.nafta-sec-alena.org/french/index.htm*).

Initiative nord-américaine sur la biotechnologie (INAB)

Les 30 et 31 octobre 2002, des représentants officiels et des organismes de réglementation du Canada, du Mexique et des États-Unis se sont rencontrés à l'occasion de la séance d'ouverture de l'initiative nord-américaine sur la biotechnologie — INAB (North American Biotechnology Initiative — NABI). Codirigée par Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments, cette réunion a également rassemblé des représentants de Santé Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, du Conseil national de recherches

Canada, d'Environnement Canada et de la Commission canadienne des grains. La réunion a permis d'engager un dialogue sur les politiques entre les trois gouvernements concernant de nouveaux enjeux et d'officialiser l'échange régulier de renseignements sur des questions plus techniques. Les participants ont convenu d'échanger des renseignements sur des questions telles que les régimes de réglementation, les contacts au sein de chaque organisme, les collaborations actuelles (tant dans le domaine public que privé), les méthodes de sondage et d'échantillonnage, les systèmes d'étiquetage, les méthodes d'évaluation des risques, le renforcement des capacités et la transparence.

Trois groupes de travail (spécialisés dans les questions scientifiques, les questions liées à la réglementation et les questions liées au commerce et à la commercialisation) se sont entendus sur des projets de programmes de travail, et les travaux ont été entamés sur certains articles du programme. Le Mexique a accepté d'accueillir la prochaine réunion de l'INAB en mai 2003.

États-Unis

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et des services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,9 milliards de dollars. En 2002, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 346,5 milliards de dollars, tandis que celle des importations en provenance des États-Unis atteignait 218,2 milliards de dollars. En 2002, nos exportations de services ont totalisé 34,4 milliards de dollars, tandis que nos importations s'établissaient à 40,5 milliards de dollars. Au total, 87,4 % des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (l'ALE), en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 2002, il a augmenté en moyenne d'environ 13 % par année.

Les investissements américains directs au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars en 1991 à 215 milliards de dollars en 2001, tandis que les investissements canadiens directs aux États-Unis passaient de 63 milliards de dollars à 198 milliards de dollars au cours de la même période.

Les liens commerciaux que le Canada entretient avec les États-Unis sont essentiels pour le Canada. Les exportateurs canadiens ont accès à des débouchés dans pratiquement tous les secteurs. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) favorise l'accès des petites et moyennes entreprises au marché, et s'attache plus particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché américain. Le programme Nouveaux Exportateurs aux États frontaliers (NEEF) a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé 14 400 entreprises à pénétrer pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage également les exportateurs canadiens qui ont réussi à percer dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous invitons à consulter le site Web du MAECI sur les relations canado-américaines (*www.can-am.gc.ca*).

Le gouvernement cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il entend promouvoir l'investissement grâce à une approche plus intégrée et plus sectorielle, qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada inc.

Au sein des États-Unis, les marchés de bon nombre d'États sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut également tenir compte des différentes influences culturelles et économiques propres aux diverses régions. L'année dernière, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité d'importantes régions américaines pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et des chefs d'entreprises. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et de souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le 6 décembre 2002, le vice-premier ministre Manley et le gouverneur Ridge ont fait état des progrès accomplis dans le Plan d'action en 30 points de la Déclaration sur la frontière intelligente et annoncé leur engagement à approfondir la coopération à la frontière dans plusieurs secteurs pendant la deuxième phase, déjà entreprise. Ils ont convenu d'une coopération bilatérale dans les secteurs de la biosécurité, de la science et de la recherche.

- Le Canada et les États-Unis ont mis sur pied le programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) et remis en vigueur le programme NEXUS pour les voyageurs à faibles risques, programme qu'ils ont étendu à des postes frontaliers à volume élevé.
- Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont libéralisé les règles d'origine de l'ALENA pour sept produits, facilitant ainsi la tâche des exportateurs de ces produits pour qu'ils respectent les règles d'origine et profitent du traitement en franchise aux termes de l'ALENA. (Le Mexique mettra ces modifications en œuvre plus tard en 2003.)
- La proposition d'amendement Breaux-Thomas, qui aurait accordé à l'administration américaine l'autorité juridique d'interdire l'importation des produits contenant du sucre, a été retirée du 2002 *U.S. Trade Promotion Authority Bill*.
- Le Canada et les États-Unis se sont entendus sur les plans de travail binationaux détaillés visant à protéger des infrastructures communes essentielles dans les secteurs de l'énergie, des télécommunications et des transports.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Le Canada entend équilibrer les priorités reliées à la sécurité et à l'application des lois avec le libre mouvement des biens, des services et des personnes légitimes de l'autre côté de notre frontière commune.
- Le Canada entend résoudre avec succès le différend sur le bois d'œuvre résineux qui l'oppose aux États-Unis.
- Le Canada entend maintenir ouvert le marché américain pour le blé canadien.
- Le Canada continuera à s'opposer aux clauses sur l'étiquetage du pays d'origine du *U.S. Farm Bill* (le projet de loi agricole américain) dans diverses tribunes bilatérales et multilatérales pour promouvoir les intérêts commerciaux du Canada et faire connaître ses préoccupations dans ce domaine.
- Le Canada continuera à exercer des pressions auprès de divers États américains pour que l'imposition de taxes aux entreprises canadiennes se fasse d'une manière équitable, uniforme et conforme aux normes d'imposition internationales.
- Le Canada continuera à surveiller attentivement les mesures importantes qui sont susceptibles de fausser les échanges et les décisions en matière d'investissement sur le marché nord-américain et à réagir à ces mesures au besoin.
- Le Canada continuera à s'opposer à l'application extraterritoriale des lois américaines.
- Élargir le réseau de représentation du Canada aux États-Unis pour augmenter l'engagement stratégique à l'égard des questions du commerce et de l'investissement.
- Le Canada entend maintenir son engagement à l'égard du projet de clarification du chapitre 11 de l'ALENA.

PROMOTION DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

En mai 2002, le gouvernement a accepté de débloquer 20 millions de dollars pour intensifier les efforts de défense des intérêts commerciaux du Canada aux États-Unis, notamment en ce qui concerne le bois d'œuvre résineux, l'agriculture et l'énergie. La majeure partie de ce financement est une subvention de 17 millions de dollars consentie à l'Association des produits forestiers du Canada pour soutenir directement les efforts de promotion et de publicité concernant le bois d'œuvre. Le but visé est d'exploiter de façon optimale tous les circuits d'influence pour rejoindre des décideurs soigneusement choisis et lutter contre les irritants lorsqu'ils surgissent ou même avant. Les efforts du MAECI comprendront une collaboration étroite avec d'autres ministères et le soutien d'initiatives renouvelées des gouvernements provinciaux et territoriaux, des municipalités, des parlementaires, de l'industrie, des milieux universitaires et des syndicats. Dans le même ordre d'idées, Agriculture et Agroalimentaire Canada est également en train de mettre en place une importante campagne de promotion commerciale, dont la composante principale sera axée sur les États-Unis.

Dans le budget de février 2003, le ministre des Finances Manley a annoncé un montant de 11 millions de dollars répartis sur les deux prochaines années afin de soutenir la représentation du Canada et les activités de promotion du commerce aux États-Unis.

- Le Canada veillera à ce que les propositions présentées par le Service des douanes des États-Unis et par la Food and Drug Administration des États-Unis (FDA) touchant le préavis au sujet des expéditions qui entrent aux États-Unis soient mises en œuvre de manière à réaliser les objectifs en matière de sécurité tout en perturbant le moins possible les échanges commerciaux.

Le reste de la présente section contient des renseignements supplémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le gouvernement du Canada entend suivre de près.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Bois d'œuvre résineux

À l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis, le 31 mars 2001, le département américain du Commerce a entamé des enquêtes en vue d'imposer des droits compensateurs et des droits antidumping sur certains produits de bois résineux provenant du Canada. Le 22 mai 2002, au terme de ces enquêtes, le département a imposé des droits compensateurs et antidumping finals de 27,22 % en moyenne. Le département a exclu les provinces de l'Atlantique de son enquête sur les droits compensateurs. Par conséquent, tous les producteurs de l'Atlantique paient seulement les droits antidumping de 8,43 %.

Réagissant aux mesures commerciales américaines, le gouvernement du Canada prend tous les moyens possibles pour protéger les intérêts de l'industrie canadienne du bois d'œuvre, de ses travailleurs et des localités qui vivent de cette industrie. Avec l'étroite collaboration des provinces et de l'industrie du bois d'œuvre, le gouvernement fédéral cherche avec les États-Unis une solution à long terme fondée sur une politique. S'il était possible de trouver un règlement au différend et d'éliminer les droits compensateurs et les droits antidumping, une mesure transitoire comme une taxe imposée à la frontière pourrait être nécessaire pour donner aux provinces le temps de modifier leur politique forestière.

Le Canada continue de faire valoir ses droits aux termes des dispositions sur le règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Au total, six contestations des mesures commerciales américaines ont été entreprises devant l'OMC et en vertu de l'ALENA.

Le 1er novembre 2002, un groupe spécial de l'OMC a adopté le rapport final sur la décision préliminaire des États-Unis au sujet des subventions. Le groupe a statué que la mesure américaine était contraire à ses obligations à l'OMC. Une subvention est une contribution financière qui confère un avantage. Le groupe de l'OMC a conclu que les programmes provinciaux sur les droits de coupe sont bien une « contribution financière » aux termes de l'Accord sur les subventions. Par contre, le groupe a également conclu que les États-Unis ne pouvaient utiliser des points de repère américains pour établir si la contribution financière constitue un « avantage » pour les producteurs de bois d'œuvre. Les États-Unis n'ont pas interjeté appel. Un autre groupe spécial a été mis sur pied pour se prononcer sur la décision finale des États-Unis.

Le gouvernement du Canada a annoncé divers programmes pour venir en aide à l'industrie forestière canadienne ainsi qu'aux localités et aux travailleurs touchés par le différend. Les mesures annoncées jusqu'à maintenant représentent plus de 356,5 millions de dollars. Elles comprennent des fonds destinés aux travailleurs qui ont perdu leur emploi, dans le cadre de programmes élargis d'assurance-emploi, le renforcement des capacités des localités, des initiatives d'amélioration de la compétitivité, des programmes de recherche et développement, un consortium de recherche sur la forêt boréale et une campagne de sensibilisation aux États-Unis.

Le gouvernement du Canada continuera de chercher à obtenir un accès illimité au marché américain pour le bois d'œuvre résineux et fera de cet objectif la priorité absolue en matière d'accès au marché.

Blé

Le 13 septembre 2002, plusieurs producteurs de blé américains ont présenté des pétitions aux autorités américaines afin que des droits antidumping et des droits compensateurs soient imposés aux importations de blé dur et de blé de force roux de printemps en provenance du Canada. Des consultations bilatérales en vertu de l'article 13 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC ont été tenues le 1er octobre à Washington. Le 23 octobre, le département du Commerce des États-Unis a ouvert lesdites enquêtes. La Commission du commerce internationale américaine a rendu le 19 novembre une détermination préliminaire positive de préjudice à l'égard des deux

TRAVAILLER ENSEMBLE POUR AMÉLIORER L'ACCÈS

Déclaration sur la frontière intelligente

Le 12 décembre 2001, le vice-premier ministre, M. John Manley, et le gouverneur, M. Tom Ridge, ont signé la Déclaration sur la frontière intelligente et immédiatement commencé à mettre en œuvre un plan d'action en 30 points visant à établir une frontière intelligente pour le XXI[e] siècle; une frontière qui soit sûre et efficace, ouverte aux gens d'affaires mais fermée aux terroristes.

Le premier ministre Jean Chrétien et le président George W. Bush se sont rencontrés le 9 septembre 2002 à Detroit, dans le Michigan. Dans le cadre de cette rencontre, ils ont émis une déclaration commune ainsi qu'un rapport provisoire sur la frontière intelligente qui contient plusieurs communiqués d'intérêt sur les programmes EXPRES et NEXUS sur les progrès réalisés sur un certain nombre de points reliés à la sécurité (*www.can-am.gc.ca*).

Le Programme d'expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) réunit les gouvernements du Canada et des États-Unis avec des intervenants du secteur privé pour assurer la mise en place d'une chaîne d'approvisionnement sécuritaire de marchandises à faibles risques. Le programme EXPRES permettra de simplifier les procédures et de réduire les coûts ainsi que le risque de retard pour de nombreuses expéditions commerciales transfrontières, tout en améliorant la sécurité. Le programme EXPRES est entré en vigueur en décembre 2002 aux postes frontaliers suivants : Douglas–Blaine, Windsor–Detroit, Sarnia–Port Huron, Fort Erie–Buffalo, Queenston–Lewiston et Lacolle–Champlain.

Le programme NEXUS permet de réserver des « voies » spécialisées à des voyageurs pré-autorisés et à faibles risques. Ce programme est déjà en application à quatre postes frontaliers et un centre d'application conjointe du programme NEXUS est désormais ouvert à Detroit. Le programme NEXUS est en vigueur aux postes de Windsor–Detroit et Fort Erie–Buffalo depuis janvier 2003 et sera étendu à tous les postes frontaliers à volume élevé, entre nos deux pays, d'ici la fin de 2003. Un programme aérien NEXUS est également en cours d'élaboration et sera mis en place à titre de projet pilote au cours de 2003.

Un autre résultat important du sommet du 9 septembre 2002 a été la demande formelle faite au vice-premier ministre Manley et au gouverneur Ridge de continuer à surveiller la mise en œuvre du Plan d'action de la frontière intelligente, en plus de déterminer et d'engager des travaux dans d'autres secteurs où une coopération étroite sert nos intérêts mutuels. Dans les mois à venir, des organismes frontaliers continueront de travailler sur le plan d'action. Des travaux initiaux sont également en cours sur cinq autres points d'action : la biosécurité, la recherche et le développement, la sécurité maritime, la technologie des cartes à puce synchronisées pour les camionneurs et les communications interopérables.

Perspectives d'avenir

L'activité américaine récente en matière législative et réglementaire a fait surgir un certain nombre de problèmes frontaliers qui préoccupent le Canada. Notons par exemple :

- une règle obligeant à produire les manifestes 24 heures à l'avance, par laquelle le service américain des douanes exige que les transporteurs leur communiquent 24 heures à l'avance certains renseignements sur les manifestes maritimes — les États-Unis envisagent d'imposer des exigences analogues pour d'autres modes de transport;
- des dispositions qui exigent l'enregistrement des établissements étrangers qui produisent, transforment, conditionnent ou entreposent des aliments destinés à la consommation humaine ou animale (qui s'appliquent également aux établissements américains) et qui exigent un préavis à la FDA au sujet des expéditions de produits alimentaires avant que ceux-ci n'entrent aux États-Unis;
- un contrôle américain des entrées et sorties — le *U.S. Patriot Act* (octobre 2001) exige que le procureur général élabore un système de contrôle des entrées et des sorties ainsi que des normes biométriques que les dirigeants américains semblent fermement engagés à appliquer à la frontière terrestre d'ici la fin de 2004.
- des restrictions américaines sur les entreprises canadiennes de transport qui acheminent des explosifs, restrictions qui peuvent être incompatibles avec les obligations des États-Unis aux termes de l'ALENA. Le Canada a multiplié les efforts auprès de l'administration américaine pour lui faire comprendre les coûts et les difficultés de la mise en œuvre de ces mesures et il continue d'observer d'autres initiatives qui pourraient avoir des répercussions sur la circulation transfrontalière légitime des biens, des investissements et des personnes.

produits. Le 4 mars 2003, le département américain du Commerce a rendu ses déterminations préliminaires sur la question des droits compensateurs et a dégagé deux subventions compensables parmi tous les programmes examinés. Des droits provisoires de 3,94 % ont été communiqués pour les importations de blé dur et de blé de force roux de printemps. Le gouvernement du Canada entend continuer à défendre ses politiques relatives au secteur du blé pendant toute la durée des enquêtes.

U.S. Farm Bill

Le Canada se préoccupe grandement des propositions contenues dans la *Farm Security and Rural Investment Act* (loi sur la sécurité dans l'agriculture et l'investissement rural), aussi appelée *Farm Bill* (projet de loi agricole). Le Canada s'inquiète particulièrement de l'augmentation du soutien interne aux effets de distorsion du commerce et des exigences concernant l'étiquetage obligatoire du pays d'origine. Les fortes augmentations du soutien interne vont à l'encontre des objectifs qui ont été convenus au cours des négociations de l'OMC en matière d'agriculture et qui visent à réduire de façon substantielle le soutien interne aux effets de distorsion du commerce. Le Canada examine attentivement la conformité des mesures proposées dans le projet de loi agricole aux engagements contractés par les États-Unis devant l'OMC. Nous continuerons à suivre ce dossier et ferons part de nos préoccupations au Congrès et à l'administration américaine au fur et à mesure que le projet de loi sera mis en application.

Subventions visant les produits agricoles

Le Canada juge de plus en plus préoccupant le niveau de soutien interne très élevé et en constante augmentation accordé à l'agriculture par les États-Unis, particulièrement à la production de céréales et d'oléagineux. Ce soutien entretient le déséquilibre mondial entre l'offre et la demande et empêche les prix de monter.

Tous les membres de l'OMC s'efforcent d'obtenir des réductions importantes du soutien interne ayant des effets de distorsion sur le commerce, à la suite de la déclaration ministérielle de l'OMC à Doha; cependant, la suite des événements aux États-Unis ne semble pas cadrer avec cet engagement. Dans le même ordre d'idées, tous les membres de l'OMC ont pris à Doha l'engagement de réduire les mesures de soutien interne en vue d'éliminer progressivement toutes formes de subventions à l'exportation. Le Canada et beaucoup d'autres membres de l'OMC estiment que nous devons également nous pencher sur les autres formes d'aide à l'exportation, telles que les crédits à l'exportation, les activités de promotion commerciale et de développement des marchés et certains types d'aide alimentaire. Par ailleurs, le Canada continue de juger préoccupante la possibilité que les États-Unis aient davantage recours aux subventions à l'exportation sur les marchés tiers pour certains produits de base.

Étiquetage du pays d'origine

Le *Farm Bill* (projet de loi agricole) établit de nouvelles exigences d'étiquetage par le pays d'origine pour le bœuf, l'agneau, le porc, le poisson, les marchandises agricoles périssables et les arachides vendus dans des points de vente américains. Le projet de loi établit des critères très stricts auxquels les exportateurs doivent répondre avant que les marchandises visées par cette loi ne soient autorisées à être étiquetées comme originaires des États-Unis. Des directives sont entrées en vigueur le 11 octobre 2002 pour une période provisoire de deux ans au cours de laquelle leur application sera facultative. Ces directives devraient devenir obligatoires à partir du 30 septembre 2004.

Le nouveau projet de loi américain requiert des détaillants américains qu'ils affichent les renseignements sur le pays d'origine au point de vente final pour toutes les marchandises visées (importées et nationales). Le Canada soutient que cette loi ne se fonde sur aucun argument valable et qu'elle impose des coûts très lourds à l'industrie sans que le consommateur n'en retire de réels avantages. L'étiquetage par le pays d'origine risque également d'entraîner des distorsions de prix préjudiciables à tous les secteurs de l'industrie de la viande rouge, et les coûts d'observation de la loi pourraient entraîner une chute de la compétitivité de l'Amérique du Nord à l'échelle mondiale en poussant à la hausse la structure de coût globale de l'industrie nord-américaine. Le gouvernement du Canada, en partenariat avec les provinces, l'industrie et ses alliés américains poursuivra ses efforts de défense des intérêts canadiens aux États-Unis visant à faire connaître les perturbations que la disposition sur l'étiquetage selon le pays d'origine occasionnerait si elle devenait obligatoire et à préconiser l'abrogation de cette disposition.

Processus de contrôle des produits contenant du sucre

Au cours des dernières années, le Canada est intervenu auprès de l'administration américaine et des membres du Congrès en vue d'exprimer son inquiétude au sujet des

tentatives d'adoption d'une loi qui augmenterait les restrictions au commerce des sirops de sucre et des produits contenant du sucre. Il s'est dit particulièrement préoccupé au sujet de l'amendement Breaux-Thomas annexé au 2002 *U.S. Trade Promotion Authority Bill* (projet de loi américain de 2002 sur l'expansion du commerce). Cet amendement aurait accordé au Secrétaire de l'Agriculture l'autorité juridique explicite d'interdire les importations de produits réputés pour avoir été fabriqués dans le seul but de contourner la loi douanière américaine, sans se préoccuper de l'application régulière de la loi, ni des obligations commerciales internationales des États-Unis.

Les dispositions définitives de la *Trade Act* (loi commerciale) de 2002 n'incluait aucun terme permettant à l'administration d'interdire l'importation de produits considérés comme fabriqués en vue de contourner la loi douanière américaine. La loi ordonne plutôt au Secrétaire de l'Agriculture et au Commissaire des douanes de mettre sur pied un programme de contrôle permettant de détecter tout contournement actuel ou éventuel des contingents tarifaires dans les chapitres 17, 18, 19 et 21 du Système tarifaire harmonisé. Ces chapitres couvrent une vaste gamme de produits tels que les préparations à base de cacao, les sucreries, les préparations à base de céréales, les pâtisseries, les soupes, les sauces et la crème glacée. Le Secrétaire et le Commissaire doivent présenter leurs constatations au Congrès et au président, lesquelles incluront des renseignements sur l'évolution et les tendances du commerce des produits visés ainsi que l'indication de tout contournement éventuel. Le Secrétaire et le Commissaire formuleront également des recommandations pour mettre fin au contournement en question.

Nous surveillerons de près la mise en œuvre de ce système de contrôle pour assurer la protection des intérêts canadiens.

Règles d'origine

Le 1er janvier 2003, le Canada et les États-Unis ont mis en œuvre des mesures visant à libéraliser les règles d'origine de l'ALENA visant sept produits, dont les boissons alcoolisées, le pétrole et le pétrole brut étêté. Les modifications entreront en vigueur au Mexique une fois qu'elles auront été ratifiées par le Sénat mexicain, en 2003. Ces modifications, réclamées par les associations industrielles au Canada, aux États-Unis et au Mexique, faciliteront la tâche des exportateurs pour se conformer aux règles d'origine et profiter du traitement en franchise prévu par l'ALENA. La compétitivité des exportateurs canadiens s'en trouvera accrue, notamment dans l'industrie pétrolière, qui a exporté des produits pétroliers pour plus de 4 milliards de dollars aux États-Unis en 2001.

Électricité

Par les opinions qu'elle exprime dans le rapport Cheney sur la politique américaine de l'énergie, l'administration américaine souscrit à l'accroissement des échanges transfrontières d'électricité et soutient une réforme des mécanismes américains qui ont une incidence sur le commerce. Les efforts déployés par le Congrès pour restructurer le secteur de l'électricité et mettre en œuvre les initiatives de l'administration américaine semblent être paralysés par les préoccupations que suscite l'échec de la déréglementation du secteur californien de l'énergie et par un désaccord ayant trait aux domaines de compétence respectifs du gouvernement fédéral et des États. Le Canada continue de s'opposer catégoriquement aux normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent que les États-Unis se proposent d'établir, préférant l'instauration d'un organisme binational d'autoréglementation de la fiabilité axé sur l'industrie, qui élaborerait des normes de fiabilité tout en préservant l'autorité des organes de réglementation américains et canadiens. Les nouvelles clauses de réciprocité en cours d'élaboration qui devraient être incluses à des règlements américains sont une autre question susceptible d'avoir une incidence sur le commerce de l'électricité; le Canada continue d'exprimer ses inquiétudes au sujet de ces clauses.

Le Canada demeure préoccupé par des propositions incluses à de récentes lois américaines à l'échelle fédérale et des États, propositions qui ont pour objet d'exclure des sources d'énergie renouvelables ainsi que l'hydroélectricité d'origine canadienne des programmes américains sur l'énergie renouvelable. Les efforts déployés par le Canada pour défendre ses intérêts dans ce secteur ont sensibilisé les États-Unis à l'existence d'un marché de l'électricité nord-américain et aux effets que des mesures discriminatoires pourraient avoir sur ce marché. Le Canada continue de suivre de près l'évolution des normes américaines sur l'énergie renouvelable.

Bien que cette restructuration du secteur puisse faire surgir de nouveaux risques pour les exportateurs canadiens d'électricité sur le marché américain, elle ouvre aussi de nouveaux débouchés commerciaux sous l'effet de la création de nouveaux marchés et de nouvelles structures de marché, de l'innovation en matière de services et d'une demande croissante d'énergie.

Subventions à la construction d'un gazoduc

Le Canada s'inquiète de certaines propositions prévoyant des subventions pour la construction d'un nouveau gazoduc qui permettra d'acheminer le gaz naturel de la baie Prudhoe, en Alaska, aux 48 États inférieurs. Tout prix plancher ou garantie de prêt à l'industrie aurait une incidence sur les implications économiques du tracé du gazoduc, fausserait les marchés de l'énergie et aurait une incidence négative sur les projets canadiens dans le delta du Mackenzie.

Nous souhaitons voir se concrétiser le projet d'exploitation du gaz naturel en Alaska et nous sommes par nécessité partenaires dans ce projet, étant donné que tout gazoduc reliant l'Alaska aux 48 États inférieurs doit transiter par le Canada. Toutefois, c'est au secteur privé de décider en bout de ligne de la nature de ce gazoduc et du moment où il conviendrait de le construire. Le Canada estime également que le secteur privé est le mieux placé pour décider de son tracé, étant entendu que ce dernier serait soumis à des procédures d'examen réglementaire et environnemental. L'administration Bush a également adopté une position neutre relativement au tracé du projet de gazoduc en Alaska.

Produits du chanvre

Le 9 octobre 2001, la U.S. Drug Enforcement Agency (DEA) (Agence de lutte antidrogue) a publié un règlement proposé, provisoire et interprétatif sur les aliments contenant du chanvre et de l'huile de chanvre. Ces règles, qui devaient entrer en vigueur sur-le-champ, interdisaient les produits alimentaires à base de chanvre qui sont composés d'ingrédients (graines de chanvre ou huiles de graines de chanvre) contenant du tétrahydrocannabinol (THC) et exigeaient que les fabricants de produits pour les soins du corps à base de chanvre présentent une demande d'exemption à la DEA afin d'importer de l'huile de chanvre. En avril 2002, une audience a été tenue à la Cour d'appel américaine du Neuvième Circuit pour décider si la loi fédérale pouvait classifier les aliments du chanvre contenant du THC en vertu du *Controlled Substances Act* (CSA) [loi sur les substances contrôlées]. L'affaire est actuellement étudiée par un comité de trois juges, et une décision finale devrait être rendue au début de 2003. Le gouvernement canadien suit de près cette situation.

SURVEILLANCE DES FAITS NOUVEAUX TOUCHANT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Protocole d'entente en matière d'agriculture

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocole d'entente et convenu d'un plan d'action pour gérer leurs échanges bilatéraux de produits agricoles. Le Comité consultatif sur l'agriculture créé en vertu du protocole d'entente a continué de se réunir de manière périodique en 2002, et le Groupe consultatif des provinces et des États en a fait autant. L'intensification des communications résultant de ces rencontres a permis aux deux pays de mieux comprendre les questions relatives au commerce bilatéral et d'accélérer les travaux en vue de trouver des solutions aux nouveaux problèmes. Le Comité consultatif sur l'agriculture a également convenu de renouveler le plan de travail pour continuer à résoudre des questions d'intérêt bilatéral.

Le Canada et les États-Unis ont tous deux tiré de réels avantages de cette collaboration. Par exemple, les organismes de réglementation des pesticides des deux pays ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation. Les autres aspects positifs de ce protocole d'entente comprennent entre autres :

- le programme des expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales, qui a permis l'acheminement, entre janvier et octobre 2002, de 7 037 wagons (environ 650 000 tonnes) de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, contre un total de toutes ces céréales combinées de 1,1 million de tonnes en 2001, de pratiquement 700 000 tonnes en 2000 et d'environ 650 000 tonnes en 1999;
- la publication conjointe de données sur le cheptel bovin du Canada et des États-Unis.

Le Comité consultatif sur l'agriculture, avec le partenariat des provinces et des principaux intéressés, continuera de jouer un rôle clé dans l'examen des questions commerciales relatives à l'agriculture.

Certification forestière

Il existe une demande persistante aux États-Unis pour des produits forestiers certifiés, c'est-à-dire assortis d'une attestation qu'ils ont été fabriqués à partir de bois provenant de forêts gérées de façon durable. L'industrie forestière canadienne répond à cette demande en intensifiant ses activités de certification des forêts. En décembre 2002, plus

de 113 millions d'hectares de forêts canadiennes avaient été certifiés en vertu d'un des quatre systèmes de certification et de gestion de l'environnement disponibles dans le pays. Cette performance est une preuve évidente de l'engagement pris par l'ensemble du secteur de gérer les forêts de façon durable, de répondre aux besoins des consommateurs et d'offrir l'assurance aux Canadiens que nos forêts sont bien gérées.

Le Canada est largement en faveur de la certification comme instrument commercial facultatif visant à promouvoir la gestion durable des forêts. La certification ne doit cependant pas faire obstacle à l'accès aux marchés. Le Canada redoute en particulier toute mesure qui exigerait l'étiquetage obligatoire des produits forestiers issus de procédés et de méthodes de production non liés au produit. Il juge également préoccupantes les politiques d'achat qui stipulent que tous les produits doivent porter l'étiquette d'un programme de certification donné, à l'exclusion de toute autre approche équivalente. Le Canada reste par ailleurs vigilant en ce qui concerne les prescriptions relatives aux matières premières adaptées à des spécificités locales ou fondées sur des critères abusifs. Il continuera de contrôler l'accès de ses produits aux principaux marchés pour s'assurer que la certification demeure une démarche volontaire pour les intervenants du marché et que les critères utilisés pour évaluer les produits canadiens sont compatibles avec les valeurs forestières canadiennes.

La certification assure mieux la gestion durable des forêts quand tous les systèmes de certification équivalents sont reconnus sur le marché. Pour cette raison, nous nous rangeons à l'opinion de ceux qui proposent l'équivalence et la reconnaissance mutuelle de divers systèmes de certification du même type. Le Canada estime également qu'il est nécessaire d'assurer la diversité des systèmes de certification pour prendre en compte les différentes situations des producteurs et pour contrer les risques associés aux monopoles. Dans ce contexte, le Canada continuera d'encourager et d'appuyer la reconnaissance de la diversité des systèmes de certification forestière.

Mesures de biosécurité

Le 12 juin 2002, la *U.S. Public Health Security and Bioterrorism Preparedness and Response Act* de 2002 a pris force de loi. Cette loi était destinée à améliorer la capacité des États-Unis à prévenir le bioterrorisme et d'autres urgences de santé publique, à s'y préparer et à y répondre. Au début du mois de février 2003, la Food and Drug Administration a fait connaître les règles qu'elle propose dans le but de mettre cette loi en application. Les remarques écrites doivent parvenir à la FDA avant le 4 avril 2003. La FDA prévoit présenter les règles définitives avant le 12 octobre 2003, une fois qu'elle aura étudié les commentaires reçus; elle compte mettre ces règles en application le 12 décembre 2003. L'industrie canadienne a exprimé son inquiétude au sujet des dispositions qui exigent l'enregistrement des établissements étrangers qui produisent, transforment, conditionnent ou entreposent des aliments destinés à la consommation humaine ou animale (qui s'appliquent également aux établissements américains) et qui exigent un préavis à la FDA au sujet des expéditions de produits alimentaires avant que ceux-ci n'entrent aux États-Unis. Le gouvernement du Canada consulte présentement l'industrie canadienne à propos des suggestions à présenter à la FDA. Le mémoire du gouvernement fédéral gravitera autour de la manière dont la FDA peut satisfaire à ses obligations prévues par la loi tout en ramenant au minimum les répercussions commerciales éventuelles sur le Canada.

Alcool industriel

La réglementation américaine exige que tout alcool industriel soit soumis à la U.S. Registered Distilled Spirits Plant (DSP) pour que des tests soient effectués et éviter ainsi que ne soit imposée la taxe d'accise de 13,50 dollars américains. Comme la plupart des fabricants américains d'alcool industriel sont déjà reconnus par la DSP, cette réglementation entraîne un avantage concurrentiel déloyal pour les producteurs américains et permet aux DSP américaines d'obtenir de l'information privilégiée au sujet de leurs concurrents canadiens. Le Canada a fait savoir à l'Office of the U.S. Trade Representative qu'il considère que le système DSP ne respecte pas les obligations contractées par les États-Unis en vertu de l'ALENA et des accords de l'OMC en ce qui a trait au traitement national et aux procédures d'évaluation de la conformité. Des discussions sont en cours avec le gouvernement américain afin de régler cette question.

Taxes imposées par les États américains — Pennsylvanie

Les entreprises de camionnage et autres entités canadiennes risquent de devoir payer des taxes imposées par les États, rétroactives à 1992. Ces taxes seront calculées en se fondant sur des questionnaires au sujet de l'activité commerciale, préparés par l'État. Au cours de 2002, en réponse à des observations émanant du consulat général à Buffalo et de l'Alliance canadienne du camionnage, l'État de Pennsylvanie a accepté de renoncer à imposer des pénalités et à réduire la

rétroactivité à 1997, soit à cinq ans, pour les entreprises qui communiqueraient bénévolement la nature de leurs activités entre le 1er septembre et le 31 décembre 2002. Les questionnaires seront distribués au début de l'année 2003, entre autres à quelque 700 entreprises canadiennes déjà visées à ce jour.

L'Agence des douanes et du revenu du Canada considère que seuls les impôts fondés sur les revenus sont déductibles de l'impôt sur le revenu payable au Canada. L'application d'impôts non fondés sur les revenus entraîne une double imposition qui a des conséquences négatives sur les entreprises canadiennes de camionnage qui exercent des activités en Pennsylvanie. Le Canada est par ailleurs préoccupé par l'application rétroactive d'impôts sur une base quelque peu arbitraire, compte tenu du fait que le montant de l'impôt déclaré diffère considérablement d'une entreprise à une autre, bien que leur profil et leur volume d'activités en Pennsylvanie soient essentiellement les mêmes.

L'impôt sur les recettes brutes de la Pennsylvanie a été aboli en 1998, et la taxe sur le capital-action/de franchisage, qui « détruisait des emplois » selon un ancien gouverneur, est en train d'être éliminée progressivement, mais pas avant 2008 ou 2009. Le Canada a fait observer à l'État, outre nos préoccupations susmentionnées, que le montant relativement faible de l'impôt déclaré ne justifie pas l'important fardeau administratif imposé à l'État ou aux entreprises concernées. Le Canada continuera à suivre l'affaire avec le gouverneur de l'État nouvellement élu au début de l'année prochaine.

Loi sur la protection des mammifères marins (MMPA)

La *U.S. Marine Mammal Protection Act* (MMPA) [loi sur la protection des mammifères marins] de 1972 interdit l'importation de la plupart des produits à base de mammifères marins aux États-Unis, y compris des produits canadiens issus du phoque. La loi prévoit un système d'exonération qui permet l'importation de produits à base de mammifères marins à des fins particulières, à condition que l'exploitation ne porte pas atteinte à l'espèce ou à la population concernée. Toutefois, étant donné que les États-Unis ont certifié que le Canada contrevenait aux dispositions de l'Amendement Pelly en 1996, aucune demande d'exonération à la MMPA présentée par le Canada ne peut être prise en compte par des agents américains.

La chasse au phoque est une utilisation légitime d'une ressource renouvelable. Les populations sont stables et ne sont pas en voie de disparition (d'après les estimations, il existe 5,2 millions de phoques du Groënland et 460 000 phoques à crêtes au Canada). Le Canada estime que la MMPA et la « certification » du Canada en vertu de l'Amendement Pelly sont incompatibles avec les obligations commerciales internationales des États-Unis. Nous avons fait part de nos préoccupations à l'administration américaine et continuerons de nous opposer à cette interdiction à long terme.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

Une grande partie des travaux portant sur les formalités douanières et administratives ont été réalisés dans le cadre d'initiatives reliées au Plan d'action en 30 points de la Déclaration sur la frontière intelligente. Le Canada et les États-Unis ont tous deux reconnu que la sécurité du public et la sécurité économique étaient des objectifs qui s'appuyaient mutuellement, et les deux pays assurent ensemble la mise en place d'une frontière sûre qui n'entrave pas les mouvements légitimes de marchandises et de voyageurs.

Le Canada et les États-Unis ont convenu d'aligner, autant que faire se peut, leurs formalités commerciales douanières. En utilisant des outils de gestion des risques et en s'appuyant sur un partenariat avec le secteur privé, le programme sur les expéditions rapides et sécuritaires (EXPRES) permettra de dédouaner rapidement les expéditions transfrontières qui présentent des risques faibles en réduisant les prescriptions en matière d'information et en établissant des voies EXPRES réservées, dans la limite du possible. Le programme est opérationnel depuis la fin de 2002.

À partir de mars 2002, le Canada et les États-Unis ont commencé à travailler en coopération sur un nouveau programme permettant d'identifier et d'autoriser une cargaison maritime à haut risque avant que le navire ne parvienne dans l'un des deux pays. Des douaniers canadiens travaillent à Newark et à Seattle–Tacoma pour détecter les containers arrivant à ces ports dont la destination finale est le Canada. De même, des agents de douane américains effectuent les mêmes tâches à Vancouver, à Montréal et à Halifax pour des containers qui seront transbordés aux États-Unis.

Le programme NEXUS qui accélère le dédouanement de voyageurs à faibles risques pré-autorisés a été étendu à des postes frontaliers le long de la frontière Columbia–Washington ainsi qu'à tous les postes frontaliers à volume important dans le sud de l'Ontario, dans le Michigan et l'État de New York (d'ici la fin de 2002). Les deux pays continuent de coopérer pour élaborer des normes communes qui leur permettront d'utiliser des identificateurs biométriques tels que des empreintes digitales, des instruments de reconnaissance faciale et des lecteurs d'empreintes rétiniennes.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la *U.S. Tariff Act* (loi américaine sur les droits de douane) de 1930, les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par la Commission du commerce international (ITC). L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains. En outre, les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés établis aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, alors que les importateurs non établis aux États-Unis risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite devant l'ITC.

En 1989, un groupe spécial du GATT a décidé que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. Certaines dispositions incompatibles avec les nouvelles obligations découlant de l'Accord de l'OMC sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce ont été éliminées par la loi de mise en œuvre du Cycle d'Uruguay. Toutefois, en vertu de l'article 337, des plaintes sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre des allégations de violation des droits de propriété intellectuelle. Le gouvernement du Canada continuera à suivre de près certains cas particuliers, y compris les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir, pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis.

Questions systémiques liées aux recours commerciaux

Le Canada continue de surveiller de près l'évolution de la politique américaine au chapitre des recours commerciaux afin de s'assurer que les États-Unis respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et l'application des règles existantes. À cet égard, le Canada a présenté des observations précises au sujet de la clarification des pratiques du département américain du Commerce relatives à l'établissement de droits susceptibles d'avoir des conséquences hautement préjudiciables pour de nombreux exportateurs canadiens dans le cadre de futures enquêtes sur les droits antidumping. Le Canada a également formulé des remarques sur le système américain de contrôle des importations d'acier. Pour finir, nous avons soumis de nombreuses observations aux autorités américaines sur l'amendement connu sous le nom d'amendement Byrd et nous nous sommes joints à d'autres pays pour engager des procédures de règlement des différends dans le cadre de l'OMC contre cet amendement.

Amendement Byrd

Le 28 octobre 2000, le président Clinton a signé l'édiction de l'Agriculture, Rural Development, Food and Drug Administration, and *Related Agencies Appropriations Act*, 2001 (loi de 2001 sur les crédits alloués à l'agriculture, au développement rural, à la Food and Drug Administration et aux organismes connexes). La *Continued Dumping and Subsidy Offset Act of 2000* (amendement Byrd) faisait partie de cette loi. La loi prévoit que les producteurs nationaux qui appuient les pétitions pour des enquêtes portant sur des droits antidumping et des droits compensateurs seront habilités à participer à la distribution des droits perçus en vertu des ordonnances d'imposition de droits antidumping et compensateurs.

Le Canada estime que l'amendement représente un changement de politique fondamental et malavisé susceptible d'avoir des conséquences déplorables pour le commerce international en général et l'administration des lois portant sur les recours commerciaux en particulier. Il estime en outre que ces paiements sont incompatibles avec les accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires. En conséquence, de concert avec un certain nombre d'autres pays (les pays de la Commission européenne, l'Australie, le Brésil, le Chili, la Corée, l'Inde, l'Indonésie, le Japon, le Mexique et la Thaïlande), le Canada a contesté l'amendement Byrd devant l'OMC.

Le 17 juillet, un rapport provisoire du groupe spécial a conclu que l'amendement Byrd était incompatible avec les Accords de l'OMC qui régissent les droits antidumping, les subventions et les mesures compensatoires et qu'il devait par conséquent être retiré. Le rapport final a été diffusé à tous les membres de l'OMC le 16 septembre 2002. Le 18 octobre 2002, les États-Unis ont fait appel, mais l'Organe d'appel de l'OMC a rendu une décision sur l'appel le 16 janvier 2003. Les États-Unis bénéficieront d'une période de temps raisonnable pour se plier à ces conclusions.

Enquêtes américaines sur des recours commerciaux contre des produits canadiens

En 2002, les États-Unis ont ouvert des enquêtes sur des droits compensateurs et des droits antidumping touchant deux produits du blé en provenance du Canada, le blé dur et le blé de force roux de printemps. Ces enquêtes sont toujours en cours. Également en 2002, les autorités américaines ont reçu une pétition alléguant le dumping de crevettes nordiques par le Canada. Après des démarches du gouvernement du Canada auprès du département américain du Commerce, les pétitionnaires ont retiré leur plainte, ce qui a mis fin à l'affaire. Les autorités américaines ont également conclu leurs enquêtes en matière de recours commerciaux sur les tomates, les moules, les tiges de fil d'acier et les produits en acier. En ce qui concerne l'enquête sur les droits antidumping touchant les tomates, la Commission américaine du commerce international (ITC) est arrivée à la conclusion que les exportations de tomates à destination des États-Unis ne portaient pas préjudice à l'industrie nationale et a interrompu les poursuites. Le département américain du Commerce a mis fin à l'enquête sur les droits antidumping touchant les moules en provenance du Canada, après retrait de sa requête par le requérant. En ce qui concerne l'enquête sur les tiges de fil d'acier, l'ITC, lors de sa détermination positive finale de préjudice, a confirmé l'application de droits antidumping et de droits compensateurs sur les tiges de fil d'acier en provenance du Canada.

Finalement, le 5 mars 2002, le président américain George W. Bush a annoncé que les États-Unis imposeraient des tarifs pouvant atteindre 30 % sur un certain nombre de produits en acier, restreignant l'accès des importations destinées au marché américain. Toutefois, les importations en provenance du Canada et du Mexique ont été exclues de toute restriction en vertu des dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).

Il importe de signaler que le gouvernement continue de participer aux examens administratifs annuels menés par le département américain du Commerce au sujet des droits compensateurs qui frappent le magnésium canadien. De plus, le Canada participe, pour le producteur de magnésium Magnola, à l'examen sur les nouveaux expéditeurs. Le gouvernement suit également l'évolution du dossier des contestations lancées en vertu de l'ALENA au sujet des droits imposés sur les exportations canadiennes de magnésium aux États-Unis.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées par le gouvernement américain en vertu du chapitre 10 de l'ALENA et de l'Accord de l'OMC sur les marchés publics empêchent les fournisseurs canadiens de présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs clés. Les programmes de marchés publics réservés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des groupes minoritaires sont particulièrement onéreux, tout comme la préférence accordée à l'achat de produits américains (Buy America). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière ponctuelle ainsi que les conditions afférentes aux programmes de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité d'assurer à ceux-ci un accès plus vaste et plus sûr, au niveau fédéral comme au niveau des États et au niveau local, reste une question primordiale pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité d'ouvrir les marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Marchés réservés aux petites entreprises

Le gouvernement du Canada reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions au chapitre 10 de l'ALENA et à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics en ce qui concerne les marchés réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens doivent faire face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés et approvisionnés avec succès leur fermeront la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis, la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais dans le secteur de la fabrication, elle correspond généralement à une entreprise comptant moins de 500 salariés (le seuil va jusqu'à 1 500 salariés dans d'autres secteurs). Pour une société de services, le seuil est fix. à un

revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains — ces seuils étant fixés par le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN). Les départements et les organismes fédéraux américains n'atteignent pas leur objectif, qui est d'accorder 23 % de leurs contrats à des petites entreprises. Cela a suscité l'adoption de nouvelles directives relativement à l'application des programmes existants et pourrait donner lieu à des pressions en vue de mettre sur pied de nouveaux programmes. Par ailleurs, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants pour des projets dont la valeur est supérieure à 500 000 dollars américains comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain. Il continuera de faire pression sur le gouvernement américain à cet égard. La U.S. Small Business Administration rapporte que, d'après les données de l'exercice 2000, les organismes accordent environ 38 % des primes aux marchés publics et contrats de sous-traitance à des petites entreprises, ce qui représente une importante restriction au marché pour les sociétés canadiennes.

Buy America

Dans le cas de marchés publics fédéraux américains qui ne sont régis ni par l'ALENA ni par l'OMC, la préférence est largement accordée à l'achat de produits et de services américains. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que dans le cas d'achats directs du gouvernement fédéral américain, il existe de nombreux autres types de marchés publics fédéraux dans le cadre desquels la préférence est accordée à l'achat de produits américains.

Préférence accordée à l'achat de produits américains — Marchés d'administration autres que fédérale financés par le gouvernement fédéral

Dans le cas de marchés attribués par des administrations autres que fédérales, mais financés par le gouvernement fédéral américain, ce dernier accorde la préférence à l'achat de produits américains, c'est-à-dire que le financement accordé à des organismes d'État ou municipaux est conditionnel à l'achat de produits et de services américains. Le Canada poursuit ses efforts pour essayer d'améliorer l'accès, actuellement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction de routes et de l'aéronautique.

Aux États-Unis, presque tous les grands projets de transport sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les gouvernements des États et les administrations locales ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act* for the 21st Century [la loi sur l'équité dans les transports pour le XXI^e^ siècle] (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice 2003. La Federal Transit Administration (FTA) [agence fédérale des transports en commun] et la Federal Highway Administration (FHWA) [agence fédérale des autoroutes] accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux gouvernements des États et aux administrations locales, de même qu'aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition que ces derniers aient recours à du matériel et à de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine. Dans le cas des projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, traversiers, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 % de matières premières américaines et le montage final doit être effectué aux États-Unis. En 1998, la codification de la définition de « montage final », auparavant laissée à la discrétion de l'organisme acheteur, a réduit encore plus les chances des fournisseurs canadiens de participer à de tels projets.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport qui reçoivent un financement de la Federal Aviation Administration [agence fédérale de l'aviation], comme l'autorise la *Airport and Airways Facilities Improvement Act* (loi sur les aéroports et les installations aéroportuaires). Ces projets exigent que tous les matériaux d'acier et produits manufacturés soient composés à 60 % de matières premières américaines et que le montage final soit effectué aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des administrations locales

Les États et les administrations locales ont diverses préférences pour ce qui est de l'attribution des marchés publics. Par exemple, en 2000, l'État de New York a modifié sa législation et a ajouté les fournisseurs du Québec et de l'Ontario à une liste de plusieurs États américains dont les fournisseurs ne sont pas admissibles aux marchés publics de l'État de New York. Les fournisseurs québécois et ontariens ont cependant été radiés de cette liste en 2001. De plus, les marchés publics attribués par les États et les administrations locales, mais financés par le gouvernement fédéral, sont assujettis à des dispositions prévoyant d'accorder la préférence à l'achat de produits américains. Le Canada demeure préoccupé par le fait que cette préférence limite l'accès au marché et le rend imprévisible pour les fournisseurs canadiens. Il continuera donc à exercer des pressions pour obtenir l'élimination des préférences accordées par les États et les administrations locales.

Modifications législatives et réglementaires

La réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et certaines procédures d'achat, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent entre autres des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars américains et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Une récente loi sur les marchés publics du ministère américain de l'Intérieur élargit l'utilisation de procédures d'acquisition simplifiées. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer ponctuellement des dispositions restrictives de ce genre dans les lois, telles que les lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services financiers

La loi Gramm-Leach-Bliley, adoptée en 1999, est la plus importante loi que les États-Unis aient adoptée depuis des décennies en ce qui touche le secteur des services financiers. Elle permet aux institutions financières étrangères de constituer des sociétés financières de portefeuille et d'exercer des activités qui leur étaient interdites auparavant. En ce qui a trait à la prestation de services de part et d'autre de la frontière, le Canada poursuit ses efforts pour faire en sorte que les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières soient équitables et poursuit ses discussions bilatérales avec les États-Unis à ce chapitre. En outre, comme l'exige l'ALENA, les représentants du Canada, du Mexique et des États-Unis se rencontrent une fois par année pour discuter de questions afférentes aux services financiers.

À la suite de récents cas notoires de carences de personnes morales, le gouvernement des États-Unis a adopté la loi Sarbanes-Oxley de 2002. Il s'agit d'une loi de grande portée destinée à favoriser la confiance dans les marchés financiers américains. Le gouvernement du Canada a fait part de ses préoccupations concernant certaines dispositions de la loi Sarbanes-Oxley et suit de très près l'évolution des règles connexes élaborées par la Commission américaine des activités boursières.

Télécommunications

Certains fournisseurs de services canadiens se sont heurtés à des difficultés et à de longs délais lorsqu'ils ont voulu obtenir un permis pour offrir des services de télécommunications aux États-Unis. Par conséquent, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements pris dans le cadre de l'OMC, en matière de services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis rapidement et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de Jones Act) établit une série de limites à la participation étrangère dans l'industrie maritime nationale des États-Unis. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes-Tollefson dans le domaine de la défense, qui empêchent l'acquisition et la réparation des structures de coques de navires par des entités non américaines) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du transport maritime.

Le Canada entend tirer parti de toutes les occasions qui se présenteront pour aborder la question des exigences de construction américaine dans les forums internationaux portant sur le transport maritime.

Séjours temporaires

Le commerce transfrontière et la facilitation des séjours temporaires aux États-Unis demeurent une priorité pour les marchés de services. Le Canada continue de discuter de questions relatives à la gestion du contrôle frontalier sur une base permanente avec les fournisseurs canadiens et les États-Unis par le biais de différents mécanismes bilatéraux, y compris l'Accord sur la frontière commune, la Vision de la gestion de la frontière et le Partenariat stratégique canado-américain (PSCA).

Dans un avis du Registre fédéral américain en date du 11 octobre 2002, le Service d'immigration et de naturalisation des États-Unis (USINS ou INS) a fait part de son intention d'appliquer des règles définitives à l'article 343 de la *Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act* (loi américaine sur l'immigration) de 1996. Ces règles définitives requerraient de tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé qu'il présente un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, attestant de sa compétence professionnelle et de sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs qui désirent devenir résidents permanents et dispenser des services dans le domaine des soins de santé. Une dérogation visant les travailleurs du secteur des soins de santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en œuvre du règlement d'application de la loi. Le Canada a présenté certaines observations à l'USINS, exprimant ses préoccupations sur la mise en œuvre à venir des règles définitives de l'article 343 ainsi que sa crainte que l'exigence relative à la double certification de cet article n'enfreigne les obligations des États-Unis à l'égard de l'ALENA. Le Canada demeure vigilant à ce sujet.

Normes et mesures connexes

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, plus particulièrement dans le cadre du Comité des mesures normatives de l'ALENA, en vue d'inciter ces derniers à réduire au minimum le fardeau réglementaire national sur l'industrie, tout en permettant à l'industrie d'adopter ses propres règlements dans le contexte d'un marché nord-américain de plus en plus intégré.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (les automobiles, les transports terrestres, les télécommunications et les textiles) offrent également d'excellents forums de coopération trilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités sur les transports terrestres et l'étiquetage des textiles travaillent à la création d'un programme de travail visant à harmoniser les normes et à faciliter le commerce. Ils ont accompli d'importants progrès pour ce qui est de la conformité dans la construction et la conduite des camions ainsi que de l'étiquetage des produits du textile. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes ont généralement été complémentaires, les sous-comités essaient d'accroître la coopération bilatérale, tout en améliorant la coordination des activités des forums internationaux.

Le Canada souhaite que les États-Unis assurent une mise en œuvre complète de leurs engagements sub-fédéraux dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC, tout en visant une amélioration ou une modernisation des mesures normatives sub-fédérales américaines afin qu'elles soient mieux adaptées au volume et à la variété de nos échanges commerciaux de produits manufacturés. Le Canada cherche également à accroître le dialogue bilatéral aux niveaux provincial et des États afin de favoriser les activités de coopération dans le domaine de l'élaboration des normes et des règlements.

Enfin, le Canada continuera d'encourager la coopération avec les États-Unis dans l'élaboration et l'usage des normes volontaires convenues pour le marché nord-américain, en tant que substitut aux exigences réglementaires nationales. Ces initiatives en matière de normes seront assorties d'actions conçues pour fournir des services adéquats d'évaluation de la conformité.

Mexique

Aperçu

Grâce à la politique stratégique de libéralisation du commerce qu'il a lancée au début des années 1990, le Mexique a désormais établi un vaste réseau d'accords offrant un accès préférentiel à plus de 30 pays, dont ceux de l'Amérique du Nord et de l'Union européenne. D'après l'organisation mondiale du commerce, en 2001, le Mexique a occupé la douzième place parmi les principaux exportateurs de marchandises au monde et la première place des principaux exportateurs en Amérique latine.

Sous l'administration Fox, le Mexique continue d'appuyer avec ferveur la libéralisation du commerce. Le pays joue un rôle clé dans le cadre des événements récemment organisés à l'échelle internationale. C'est ainsi que le Mexique a présidé le processus de l'APEC en 2002, qu'il accueillera, à Puebla, l'étape finale des négociations de la ZLEA qui commenceront au printemps 2003, ainsi que la Cinquième réunion ministérielle de l'OMC à Cancun, en septembre 2003. Le Mexique a également entamé une nouvelle série de négociations bilatérales de grande ampleur sur le libre-échange avec le Japon, où l'agriculture figurera au centre des discussions. D'après les représentants mexicains, l'accord devrait entrer en vigueur d'ici janvier 2004.

La nouveauté apportée par l'administration Fox à la politique en matière de développement du commerce et des investissements a été la priorité accordée à l'extension de la libéralisation du commerce et des investissements à des secteurs qui, jusqu'à présent, semblaient avoir moins profité des mesures de libéralisation, en particulier les petites entreprises situées à l'extérieur des centres commerciaux mexicains traditionnels. Le lobbying de forces protectionnistes intérieures a donné un nouvel élan à cet objectif prioritaire, plus particulièrement pendant la période qui a précédé l'élimination de pratiquement tous les droits de douane entre le Mexique et ses partenaires de l'ALENA le 1er janvier 2003.

Mis en œuvre en 1994, l'ALENA a stimulé le développement économique et commercial du Mexique. En 2001, plus de 88,5 % des exportations totales de marchandises du Mexique étaient destinées au marché américain. Les échanges bilatéraux entre le Canada et le Mexique ont connu une ascension fulgurante, passant de 5,6 milliards de dollars en 1994 à 15,1 milliards de dollars en 2002; au cours de la même période, les exportations canadiennes ont plus que doublé, passant de 1,1 milliard de dollars à 2,4 milliards de dollars. Le Canada est le deuxième marché d'exportation et partenaire commercial du Mexique.

En 2001, le Mexique était la première destination de l'investissement étranger direct (IED) en Amérique latine, lequel avait atteint 24,7 milliards de dollars américains. La valeur des investissements réalisés par le Mexique au Canada est demeurée faible en 2000, s'élevant à 138 millions de dollars. Par contre, la valeur des investissements canadiens au Mexique a triplé depuis 1994, atteignant 4 milliards de dollars en 2001. Plus de 50 % des investissements canadiens sont réalisés dans le secteur de la fabrication.

En raison de l'expansion continue du marché et de la croissance du potentiel de pénétration, les exportateurs surveilleront avec une attention toute particulière certains secteurs prioritaires tels que l'équipement et les services énergétiques, l'agroalimentaire, l'automobile et les industries connexes, les technologies environnementales, la sûreté et la sécurité, de même que les technologies de l'information et des télécommunications.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Tel qu'il avait été prévu dans le cadre de l'ALENA, le 1er janvier 2003, tous les droits de douane ont été éliminés sur les échanges de biens originaires entre le Canada et le Mexique, à l'exception des tarifs applicables aux fèves et au maïs, qui seront éliminés en 2008, ainsi que sur le sucre, les produits laitiers, la volaille et les produits d'œufs, qui ont été exclus de l'accord avec le Canada.
- Le ministre Pettigrew a dirigé la mission commerciale canadienne à Mexico et à Monterrey, où il a rencontré des ministres du gouvernement mexicain pour discuter de diverses questions commerciales bilatérales.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer à présenter des observations pour obtenir la reprise complète des exportations canadiennes de pommes de terre de semence au Mexique et surveiller des aspects clés de la politique nationale du Mexique susceptibles d'avoir une incidence sur les exportations canadiennes, tels que l'élaboration continue d'une politique mexicaine sur les organismes génétiquement modifiés et la mise en œuvre de la nouvelle politique de soutien agricole du Mexique.

- Surveiller l'élaboration de nouvelles réglementations mexicaines obligatoires et leur mise en œuvre, en conseillant des exportateurs canadiens et en faisant pression sur le gouvernement mexicain, au besoin, pour le compte d'exportateurs canadiens.
- Surveiller toute nouvelle mesure d'ordre douanier à la frontière entre les États-Unis et le Mexique qui risquerait d'avoir une incidence sur les exportateurs canadiens et offrir une aide en temps opportun aux sociétés canadiennes qui exportent de l'autre côté de cette frontière. Surveiller en outre la mise en œuvre des mesures d'ouverture de la frontière entre les États-Unis et le Mexique aux services de camionnage transfrontières, offrir une aide aux fournisseurs canadiens et assurer l'égalité de traitement pour les exportateurs canadiens.
- Travailler avec des associations professionnelles canadiennes pour élargir leur accès au marché mexicain, surtout en ce qui concerne l'accès dont bénéficient les ingénieurs, les actuaires et les phytopathologistes.
- Aider les fournisseurs canadiens pour toute question liée à l'application du chapitre 10 par les organismes gouvernementaux mexicains et les sociétés d'État; surveiller le gouvernement mexicain et exercer des pressions sur ce dernier en cas de problème systémique qui toucherait les marchés publics du gouvernement mexicain.
- Maintenir l'engagement à l'égard du projet de clarification du chapitre 11 de l'ALENA.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Pommes de terre de semence

En décembre 2000 et en janvier 2001, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre en provenance du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, prétextant des risques phytosanitaires. À la fin de 2001, un groupe de travail technique canado-mexicain a été formé pour résoudre cette question et formuler des recommandations afin de régler le différend. Ce groupe de travail a été incapable de s'entendre sur des recommandations, et les deux parties confient maintenant la question à l'examen d'un tiers. En janvier 2003, le Mexique a interdit l'importation de pommes de terre de l'Alberta, alléguant cette fois encore des motifs phytosanitaires. Des représentants canadiens abordent la question au niveau technique avec leurs homologues mexicains.

Certification des aliments transformés

À la réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC tenue en septembre 2000, le Canada et le Mexique se sont entendus pour poursuivre les discussions bilatérales sur les exigences du Mexique relativement à la certification des aliments transformés. Le processus a été simplifié grâce à l'utilisation d'un certificat de fabrication; toutefois, la situation s'est compliquée une fois de plus. La certification des aliments transformés est actuellement gérée au niveau technique entre le Canada et le Mexique.

Haricots secs

En vertu de l'ALENA, l'accès aux haricots secs canadiens sur le marché mexicain est limité par un contingent tarifaire. Le Mexique produit plus de 1 million de tonnes de haricots secs par an et importe quelque 125 000 tonnes supplémentaires, dont 90 % proviennent des États-Unis et 3 % proviennent du Canada. Le contingent total s'accroîtra légèrement année après année jusqu'en 2008, date à laquelle les haricots secs pourront entrer librement au Mexique. Les haricots secs peuvent également être importés en vertu du contingent d'urgence, qui est contrôlé par le gouvernement mexicain et qui dépend de la production nationale de haricots secs. La majorité des contingents d'urgence est généralement attribuée aux États-Unis. Les exportateurs canadiens s'inquiètent au sujet du contingent tarifaire actuel et du ratio du contingent américain par rapport au contingent canadien. La capacité à respecter le contingent a été compromise par l'incertitude occasionnée par les retards dans la répartition du contingent et par le peu de temps dont ils disposent, à cause de ces retards, pour livrer ce produit sur le marché. Le Canada insiste pour que la transparence et la prévisibilité du système d'enchère du Mexique soient accrues et il cherche également à élargir l'accès au marché des haricots canadiens en vertu des contingents d'urgence.

Vers la fin de janvier 2003, le Mexique a suspendu arbitrairement les importations de haricots secs provenant du Canada et des États-Unis, contrevenant à l'ALENA et à l'accord de l'OMC. Le Canada est intervenu en haut niveau pour s'opposer à l'interdiction, mais, malheureusement, le problème reste entier.

Sirop de glucose à haute teneur en fructose

Le 2 janvier 2002, le gouvernement du Mexique a commencé à imposer une taxe au point de vente sur les boissons gazeuses contenant des édulcorants autres que le sucre de canne. Cette nouvelle taxe a largement contribué à fermer les portes aux exportateurs canadiens de boissons à haute teneur en fructose, puisque les fabricants du Mexique ont commencé à utiliser principalement le sucre de canne dans les boissons gazeuses. Le 4 mars 2002, le président Fox a annoncé une suspension de sept mois de la taxe pour permettre au gouvernement de mettre en place sa nouvelle politique nationale sur le sucre. Toutefois, le 12 juillet 2002, la Cour suprême du Mexique a jugé que ce retard était contraire à la Constitution. La taxe a été rétablie le 17 juillet 2002 et, par la suite, reconfirmée dans le budget de 2003. Le gouvernement du Canada a manifesté ses inquiétudes au gouvernement mexicain à l'égard de cette taxe; il continuera de surveiller la question de près et interviendra si nécessaire.

Dédouanement

De nombreux exportateurs canadiens hésitent à pénétrer le marché mexicain en raison de la complexité et de l'évolution de la réglementation en matière d'importation des produits agroalimentaires. Le Canada fait actuellement appel à un représentant des douanes à la frontière pour faciliter le dédouanement des produits agricoles et agroalimentaires au poste frontalier de Nuevo Laredo–Laredo, le deuxième poste frontalier à enregistrer les volumes les plus importants en Amérique du Nord.

Réglementations techniques obligatoires

Le Mexique possède un système élaboré de réglementations techniques obligatoires désignées sous l'appellation de NOM. En vertu de ce système, l'élaboration de normes est coordonnée par le ministère du Commerce et de l'Industrie (ministère de l'Économie ou Economia). Chaque année, le ministère de l'Économie publie un plan national de normalisation qui définit les domaines où les ministères comptent modifier ou ajouter des règlements ou des normes techniques. Le Canada entend surveiller l'élaboration de nouvelles réglementations mexicaines obligatoires.

Réglementation de la biotechnologie

Le Mexique établit actuellement un cadre juridique de réglementation de la biotechnologie et des produits qui en sont dérivés. Le gouvernement mexicain a mis sur pied un mécanisme de consultation interministériel (CIBIOGEM) sur la biosécurité et les OGM. Parallèlement au mécanisme de consultation interministériel, plusieurs lois et règlements relatifs aux organismes génétiquement modifiés (OGM) sont présentement élaborés au Mexique, notamment une loi-cadre générale qui intégrera des éléments contenus dans des règlements existants et qui servira de base à l'élaboration d'autres règlements sur la biotechnologie.

Le Canada craint que les nouveaux règlements n'imposent l'établissement d'un système d'approbation onéreux pour l'élaboration et la commercialisation des produits de biotechnologie. Le Canada estime qu'il est nécessaire de mettre en place un cadre réglementaire efficace et scientifique pour les produits de biotechnologie et s'engage à travailler en collaboration avec des représentants mexicains pour assurer la compatibilité du cadre réglementaire de biosécurité du Mexique aux prescriptions de l'ALENA et de l'OMC.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

Services professionnels

En vertu du chapitre 12 de l'ALENA (sur le commerce transfrontalier de services), les professions d'ingénieurs des trois pays membres de l'ALENA ont signé en 1995 un accord de reconnaissance mutuelle (ARM) sur les permis d'exercice et la certification des ingénieurs. Toutefois, cet accord n'a toujours pas été mis en œuvre. En l'absence de consensus entre les ingénieurs américains, le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et les associations provinciales canadiennes ont décidé de mettre en œuvre l'ARM avec le Mexique et l'État du Texas. Les discussions sur les détails techniques de la mise en œuvre devraient s'achever en 2003.

En vertu du chapitre 16 de l'ALENA (sur l'admission temporaire des hommes et des femmes d'affaires), les discussions visant à ajouter les actuaires et les phytopathologistes à la liste des professions sont en cours d'achèvement.

Le Canada continuera à travailler avec d'autres associations professionnelles canadiennes intéressées pour élargir leur accès au marché mexicain.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Le gouvernement du Canada continuera à aider les exportateurs canadiens au cas par cas à résoudre toute difficulté relativement aux procédures d'approvisionnement des sociétés publiques et organismes d'État mexicains. Les procédures d'achat des entités mexicaines énumérées dans le chapitre 10 de l'ALENA sont régies par les disciplines de ce chapitre; toutefois, le Mexique a négocié une exemption générale de 1 milliard de dollars américains par an sur les achats gouvernementaux (qui a augmenté à 1,2 milliard de dollars américains le 1er janvier 2003).

Le Mexique a également négocié des exceptions pour soustraire pendant une période transitoire ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) à une application intégrale des dispositions de l'ALENA relatives aux marchés publics. À partir du 1er janvier 2003, les exceptions touchant les PEMEX et les CFE ont été éliminées; une exemption de 300 millions de dollars américains par année s'applique.

Rapprochement des données sur le commerce

Les statistiques produites par les pays sur leur commerce de marchandises avec le reste du monde diffèrent fréquemment des données publiées par leurs partenaires commerciaux. Ces différences sont la conséquence à la fois de la possibilité d'erreurs et de divergences légitimes dans la conception des statistiques sur les importations et les exportations. Le rapport Merchandise Trade Reconciliation Canada–Mexico 2000–2001 produit par Statistique Canada et l'organisme mexicain INEGI fait ressortir un écart de plus de 4 milliards de dollars entre les chiffres de Statistique Canada sur les exportations vers le Mexique et ceux de l'organisme INEGI sur les importations en provenance du Canada. Le principal facteur qui explique cet écart est la réexpédition ou le commerce indirect transitant par les États-Unis. La conclusion qu'on peut tirer, c'est que les exportations réelles du Canada vers le Mexique sont peut-être supérieures aux chiffres officiels.

Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA)

Le Canada est l'un des 34 pays démocratiques de l'hémisphère participant aux négociations en vue de l'établissement de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA). Lancées en 1998 à l'occasion du deuxième Sommet des Amériques qui s'est tenu à Santiago, ces négociations créeront la plus grande zone de libre-échange au monde, qui comptera plus de 830 millions de personnes et aura un produit intérieur brut (PIB) combiné de près d'environ 19,7 billions de dollars. La ZLEA étendra aux autres pays de l'hémisphère les liens de libre-échange qui unissent le Canada aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Costa Rica, permettant aux entreprises canadiennes de tirer le meilleur parti possible des nouveaux marchés de l'hémisphère. La ZLEA coexistera avec les accords signés antérieurement, tels que l'ALENA; le commerce du Canada avec les États-Unis et le Mexique continuera donc d'être régi par l'ALENA. La ZLEA ne pourra être substituée à l'ALENA à cet égard que si les trois parties concernées y consentent. Même en excluant les partenaires du Canada au sein de l'ALENA, la région représente un marché d'exportation de 3,8 milliards de dollars pour le Canada; elle bénéficie déjà de 67,4 milliards de dollars d'investissement direct canadien (soit 17,3 % de l'investissement canadien direct total à l'étranger). Les négociations en vue de la création de la ZLEA devraient être terminées d'ici janvier 2005.

La décision de créer la ZLEA a été prise lors du premier Sommet des Amériques tenu en décembre 1994, à Miami. Le Sommet visait à renforcer la coopération entre les pays des Amériques afin de promouvoir la prospérité, la démocratie et le développement dans tout l'hémisphère. Aux Sommets de Miami, de Santiago et de Québec, les dirigeants ont convenu de mettre en œuvre des plans d'action détaillés axés sur l'éducation, la démocratie, les droits de la personne, l'intégration économique et, le libre-échange, la pauvreté et la discrimination, ainsi que l'environnement. Au Sommet de Québec, il a également été convenu de rendre public le texte provisoire sur les négociations. Ce texte a effectivement été publié après la réunion ministérielle qui a eu lieu à Buenos Aires en avril 2001, puis à la conclusion de la réunion ministérielle qui s'est tenue à Quito en novembre 2002.

La ZLEA est le résultat le plus visible des travaux du Sommet; les principaux buts de cette nouvelle zone de libre-échange — favoriser la croissance et le développement en intensifiant l'intégration économique — visent en bout de ligne à renforcer les objectifs plus larges du processus. Le Canada continue de jouer un rôle important dans le processus entamé par ces sommets, le premier ministre ayant présidé le Troisième Sommet des Amériques, qui s'est tenu à Québec, en avril 2001.

Le rôle de chef de file que le Canada a assumé en présidant les premières négociations sur la ZLEA lui a donné la possibilité de démontrer qu'il était résolu à renforcer les liens entre les pays de l'hémisphère et à promouvoir le programme de libéralisation des échanges. À la réunion ministérielle tenue en novembre 1999 à Toronto, où le Canada présidait pour la dernière fois les négociations sur la ZLEA, il a été souligné que des progrès concrets avaient été réalisés et que les bases de la prochaine ronde de négociations avaient été jetées. La deuxième ronde de négociations, présidée par l'Argentine, a pris fin à la réunion ministérielle qui s'est tenue en avril 2001, à Buenos Aires. Le 1er mai 2001, la présidence du processus d'élaboration de la ZLEA a été confiée à l'Équateur. Cette dernière s'est conclue le 1er novembre 2002 à la fin de la Septième réunion ministérielle qui s'est tenue à Quito. À l'heure actuelle, les États-Unis et le Brésil coprésident le processus d'élaboration de la ZLEA et ce, jusqu'à la fin des négociations.

Le Canada collabore étroitement avec les coprésidents brésilien et américain pour faire avancer les négociations. Il préside actuellement le Groupe de négociations sur le règlement des différends et copréside le Groupe de négociation sur les subventions, les droits antidumping et les droits compensateurs. Le soutien logistique nécessaire à la bonne marche des négociations est fourni par le Secrétariat administratif. Ce dernier sera déplacé de Panama à Puebla, au Mexique, à partir de mars 2003.

Résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 2002

- Les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels ont débuté comme prévu en mai 2002.
- Les négociateurs ont publié, par suite des instructions données par les ministres, une version provisoire (texte entre crochets) des diverses questions traitées dans l'accord instituant la ZLEA, qui a été soumise aux ministres à Quito le 1er novembre 2002.
- Les ministres ont renouvelé leur engagement de mener à bien les négociations d'ici janvier 2005 et de mettre en œuvre l'accord au plus tard en décembre 2005.
- Les ministres se sont entendus sur la seconde ébauche des textes de négociation de l'accord instituant la ZLEA et ces derniers ont été rendus publics.
- Les groupes de négociation ont reçu des directives précises ainsi que le calendrier des négociations pour la dernière ronde de négociations.
- Un cadre conceptuel de coopération technique intitulé Programme de coopération des hémisphères a été approuvé.
- Pour la première fois dans l'histoire des négociations de la ZLEA, le contexte extérieur de la ZLEA a été reconnu, plus particulièrement en ce qui concerne le domaine du travail et l'environnement.

Objectifs du Canada pour 2003

- Faire accepter une ébauche du texte intégré pour l'accord de la ZLEA.
- Poursuivre les négociations sur l'accès aux marchés sectoriels.
- Faire avancer l'élaboration d'une structure institutionnelle pour la ZLEA.
- Solliciter l'appui de nos partenaires de la ZLEA pour que l'accord sur la ZLEA fasse expressément mention de la Charte démocratique interaméricaine de l'Organisation des États américains (OEA).
- Continuer à accroître, par un engagement concret du Comité des représentants des gouvernements de la ZLEA sur la participation de la société civile, la participation de la société civile dans le processus d'élaboration de la ZLEA.
- Continuer à assurer la transparence du processus d'élaboration de la ZLEA, en consultant régulièrement les provinces et en permettant l'accès public aux renseignements et aux documents sur le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Mercosur

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du Cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été complètement mis en œuvre en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des biens, des services, du capital et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et prévoira l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 215 millions de consommateurs (contre 400 millions pour l'ALENA), était en 2002 est le plus grand marché d'exportation du Canada en Amérique du Sud. Pendant la même période, les échanges avec l'Argentine et l'Uruguay ont diminué, les exportations canadiennes ayant totalisé 824 millions de dollars comparativement à 1,1 milliard de dollars en 2001. Toutefois, la hausse des échanges avec le Brésil et le Paraguay a contrebalancé cette baisse et l'ensemble des échanges commerciaux totalisant 3,1 milliards de dollars, sont demeurés inchangés par rapport à 2001. Les exportations du Canada vers le Mercosur sont principalement constituées de produits de papier, de potasse, de blé, de matériel des télécommunications et technologie de l'information, de pièces d'aéronefs, de produits du pétrole, de machines, de malt, de minéraux, de matières plastiques, de matériel roulant et de produits pharmaceutiques. Les investissements étrangers directs du Canada sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de la production d'électricité, ainsi que du matériel et des services de télécommunications et ont considérablement augmenté au cours des dernières années. En 2001, ils étaient évalués à 11,1 milliards de dollars dans les pays du Mercosur et à 5,6 milliards de dollars au Chili, un membre associé.

Les exportations brésiliennes à destination des autres pays membres du Mercosur sont passées de 9 milliards de dollars américains en 1997 à 6,4 milliards de dollars en 2001. Pendant la même période, les importations brésiliennes de produits en provenance des autres pays du Mercosur ont chuté de 2,5 milliards de dollars américains. En 2001, les exportations totales du Brésil se sont élevées à 58,2 milliards de dollars américains, et seulement 11 % de ces exportations étaient destinées à des pays du Mercosur, alors que les produits des pays du Mercosur représentaient 17 % des importations brésiliennes (55,6 milliards de dollars américains en 2001). Les chiffres obtenus depuis le début de l'année jusqu'à septembre 2002 révèlent une tendance semblable pour cette année.

Des tarifs extérieurs communs partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 % de l'ensemble des échanges entre les membres se font en franchise de droits. La situation économique en Argentine s'aggrave et la façon d'appliquer le TEC suscite de vives controverses. Les exceptions aux TEC restantes, soit les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. En 2000, après des mois d'âpres négociations, le Brésil et l'Argentine ont achevé la révision de l'accord sur l'automobile conclu entre les deux pays. Le nouvel accord prévoit la libéralisation des échanges pour 2006. D'ici là, le commerce des automobiles demeurera administré selon un coefficient variable en vertu duquel le Brésil et l'Argentine pourront déroger du rapport fixe de la balance des exportations entre les deux pays. Le coefficient variable pour 2002 a été fixé à 2,0, ce qui signifie que l'un des pays est autorisé à exporter 2 dollars américains en véhicules de l'autre pays pour chaque dollar américain en véhicules importés de ce pays. Ce coefficient passera à 2,2 en 2003, à 2,4 en 2004 et à 2,6 en 2005. En 2006, la zone de libre-échange sera mise en place. Étant donné que les véhicules et les pièces d'automobiles représentent au moins 30 % des échanges entre les pays membres du Mercosur, il s'agit d'un accord important. Le Mercosur et les pays associés (Chili et Bolivie) ont conclu récemment un accord qui régira la circulation des personnes et de la main-d'œuvre.

Le Mercosur s'est engagé dans un vaste programme commercial à l'étranger dans le but de négocier l'établissement de liens plus étroits avec l'Afrique du Sud, les États-Unis, le Mexique, le Pacte andin et l'Union européenne (UE) et, d'une part, et d'établir un dialogue avec l'Association européenne de libre-échange, le Canada, la Chine, Israël et le Japon, d'autre part. Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Bien que le Chili et le Mercosur avaient prévu d'approfondir leurs discussions sur la participation intégrale du Chili au bloc, la date de son accession est encore incertaine compte tenu des négociations bilatérales menées entre le Chili

et les États-Unis aux fins d'établir un accord de libre-échange. Une plus grande intégration du Chili au bloc commercial du Mercosur pose problème car ce pays dispose d'une structure tarifaire pour les importations sensiblement inférieure à celle du Mercosur, soit 9 % en moyenne par rapport à 14 % pour le Mercosur.

Par ailleurs, le Mercosur a également conclu un accord-cadre avec l'Union européenne dont la mise en œuvre devrait être terminée d'ici 2005. Les deux parties ont présenté des propositions qui sont actuellement à l'étude. L'accès aux marchés des produits agricoles en provenance du Mercosur demeure un élément essentiel de l'avancement des négociations. Les pays du Mercosur ont également entrepris des discussions avec l'Afrique du Sud en vue de libéraliser les échanges, un des principaux points de convergence étant d'instaurer un important commerce bilatéral de pièces automobiles. De plus, en juillet 2002, le Mercosur et le Mexique ont négocié l'établissement d'un accord-cadre dans le secteur de l'automobile qui prévoit la libéralisation progressive des tarifs sur les automobiles et les pièces d'automobile d'ici juillet 2011. Le Mercosur entend également entreprendre bientôt la négociation d'un accord de libre-échange avec le Mexique, qui engloberait l'accord sur l'automobile déjà conclu.

Le Mercosur consacre également beaucoup d'efforts à la conclusion d'un accord de libre-échange avec la Communauté andine avant la fin de 2002. Toutefois, certaines questions en suspens concernant notamment les produits sensibles, les règles d'origine et le secteur agricole constituent des obstacles considérables. De plus, le Mercosur envisage d'entreprendre des négociations commerciales avec les pays de la CARICOM et du Marché commun centraméricain. En plus de toutes ces initiatives axées sur les Amériques, le Mercosur participe pleinement aux négociations sur l'établissement de la ZLEA et a fait preuve jusqu'ici d'une grande cohésion dans le cadre du processus de négociation.

Le différend qui oppose le Brésil et l'Argentine sur la question du commerce du poulet a été le différend commercial le plus important à l'intérieur du Mercosur. Le différend a été réglé lorsque l'Argentine a abandonné son règlement qui prévoyait l'imposition de mesures antidumping à l'endroit des importations de poulet en provenance du Brésil et que le Brésil a suspendu la plainte officielle qu'il avait déposée contre l'Argentine dans le cadre du processus de règlement des différends de l'OMC.

En dépit des difficultés internes auxquelles les médias ont largement fait écho, les pays membres du Mercosur estiment que les progrès politiques et économiques accomplis jusqu'à présent par leur bloc commercial sont importants. De plus, le nouveau président du Brésil, Luís Inácio Lula da Silva a manifesté son engagement envers le renforcement du Mercosur. Il reste que divers facteurs laissent entrevoir des jours difficiles. Parmi ces facteurs, mentionnons les problèmes économiques et politiques qu'éprouve l'Argentine, la dépréciation importante du réal brésilien et le niveau élevé de risque-pays du Brésil, le mécontentement en Uruguay et au Paraguay relativement au niveau du TEC du Mercosur et l'incapacité des pays membres du Mercosur à négocier des accords de libre-échange bilatéraux entre eux.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI)

Signée en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) entre le Canada et le Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'Entente, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion tenue en novembre 1999, à Toronto, dans le cadre des négociations visant la création de la ZLEA. À cette réunion, il a été décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les « meilleures pratiques » en matière de promotion et d'expansion du commerce.

En outre, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait créé en vertu de l'ECCI entente afin de permettre au secteur privé d'exprimer directement son point de vue auprès des intervenants chargés des relations entre le Canada et le Mercosur en matière de commerce et d'investissement. Au Canada, des réunions ont été organisées (à Montréal, à Calgary et à Toronto) avec des représentants du milieu d'affaires pour recueillir leur opinions sur les activités les plus profitables qu'ils conviendrait de mettre en œuvre dans le cadre de l'ECCI. À titre de suivi, le Conseil canadien pour les Amériques a réussi à organiser une réunion du conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires à Buenos Aires, en Argentine, le 3 avril 2001, en marge de la ZLEA.

Le 21 novembre 2001, le Groupe consultatif de l'ECCI, qui se compose de hauts fonctionnaires du domaine du commerce, s'est réuni à Montevideo, en Uruguay, pour poser les jalons d'un prochain plan d'action Canada–Mercosur, sous les auspices de l'ECCI. Le groupe s'est entendu sur un plan d'action traitant de questions relatives à l'expansion du commerce, à l'agriculture (mesures

SPS et réglementaires), à la connectivité et aux moyens de renforcer les procédures douanières. Bien que les échanges se poursuivent au sujet de la connectivité et que le travail préparatoire soit en cours sur la coopération en matière de douanes, la date de la prochaine réunion n'a toujours pas été fixée. Sur le plan de l'agriculture, les travaux sont concentrés sur le front bilatéral pour l'instant.

BRÉSIL

Aperçu

En 2002, les efforts déployés par le Brésil pour consolider son économie ont été principalement entravés par les problèmes économiques qu'a connus la région. La crise économique et politique qui se poursuit en Argentine, ses effets subséquents et continus sur le Mercosur et l'Uruguay, le ralentissement économique mondial, les effets négatifs du terrorisme sur le marché aérien en général et l'incertitude entourant les élections brésiliennes se sont combinés pour limiter la croissance. En conséquence, la croissance du PIB en 2002 n'a été que de 1,5 % et la croissance prévue du PIB cette année a été révisée à la baisse pour se situer entre 1,5 et 2,0 %.

L'économie se redresse doucement après la chute de 3,9 % enregistrée par l'activité industrielle en 2001 et qui est principalement attribuable à la crise énergétique dont les pays ont souffert cette année là. Les objectifs fixés par le Fonds monétaire international (FMI) relativement aux excédents primaires ont été atteints en 2001 et devraient pouvoir être de nouveau atteints en 2002. Un nouveau rapport de la situation devrait être publié sous peu. Le FMI se montre optimiste à propos des objectifs qui ont été révisés pour 2003 et de la capacité du Brésil à les atteindre. Le Brésil devrait réitérer son engagement à respecter ses obligations devant le FMI et être capable de les respecter sous le nouveau gouvernement du Parti des travailleurs. Toutefois, la soutenabilité de la dette publique du Brésil a fait l'objet d'un examen minutieux sur les marchés internationaux, en raison de la dépréciation subie par le réal brésilien de plus de 35 % de sa valeur par rapport au dollar américain depuis janvier 2002. La chute du réal s'est accentuée depuis le mois de mai, en prévision de l'élection d'un gouvernement centre-gauche en octobre. En outre, les prêteurs ont commencé à demander des taux d'intérêts majorés et des échéances plus courtes. Contrairement à d'anciennes prévisions de stabilité des prix, on prévoit désormais que l'inflation augmentera si la devise n'arrive pas à se redresser et si les pressions sur les taux d'intérêt ne se relâchent pas. En réaction à la dépréciation de la monnaie, les importations ont enregistré une baisse considérable et les exportations ont commencé à augmenter depuis le milieu de l'année. En conséquence, le pays devrait enregistrer un excédent commercial de plus de 10 milliards de dollars cette année. En revanche, l'activité commerciale a continué d'être freinée par des taux d'intérêt très élevés.

Les reports d'investissements ont été une autre des incidences de la transition politique amorcée en octobre, étant donné que le milieu d'affaires attend des signes de l'orientation politique du nouveau gouvernement. Si la monnaie se redresse et que les taux d'intérêt retrouvent des niveaux plus modérés, les conditions devraient être réunies pour favoriser la reprise économique et apaiser les inquiétudes entretenues à propos de la dette du Brésil. Bien que la situation montre des signes d'amélioration, les messages qui seront envoyés par le nouveau gouvernement au cours des six premiers mois de son entrée en fonction et lors de sa première réunion avec le FMI en février seront déterminants. Bien que le réal demeure faible par rapport au dollar américain comparativement aux niveaux de 2001 et que les taux d'intérêts soient toujours très élevés, le Brésil reste l'un des marchés présentant les débouchés à long terme les plus attrayants pour les IED. Ces derniers se sont d'ailleurs élevés à 23 milliards de dollars américains en 2001 et devraient représenter entre 18 et 20 milliards de dollars américains cette année.

Un autre résultat de la faiblesse du réal a été que la concurrence aiguë livrée par le vaste et dynamique secteur de la fabrication du Brésil et les activités d'exportation très actives de l'Union européenne, combinées aux importantes barrières commerciales à l'importation, ont assombri les perspectives d'exportation du Canada à moyen terme. En 2001, les exportations canadiennes ont chuté de 13 % par rapport à la même période en 2000 et cette tendance devrait encore s'accentuer à court terme. Toutefois, en dépit des révisions à la baisse des prévisions sur les performances de l'économie brésilienne, les perspectives à long terme demeurent excellentes pour les exportateurs canadiens.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Canada et le Brésil ont signé et mis en œuvre un accord sur la reconnaissance mutuelle de leurs systèmes d'inspection de la volaille, permettant ainsi le commerce des produits avicoles entre les deux pays à compter de 2002.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer à présenter des observations sur l'imposition de droits de douane et de taxes sur les importations qui ne sont pas conformes aux obligations commerciales internationales du Brésil, notamment la taxe de renouvellement de la marine marchande du Brésil, qui correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées.
- Continuer à présenter des observations visant à changer les nouvelles restrictions mises en œuvre par le Brésil concernant les niveaux maximums de pesticides quarantenaires non réglementés sur les plants de pomme de terre, que le Canada estime restrictives au commerce et incompatibles avec les pratiques et les principes internationaux.
- Continuer de suivre l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux importations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.
- Surveiller de près la mise en œuvre de l'Instruction normative nº 34, qui exige l'évaluation des pesticides pour tous les produits végétaux importés au Brésil, afin de veiller à ce que les échanges de longue date du Canada ne soient pas interrompus en raison de l'évaluation des risques phytosanitaires.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS ET DES SERVICES

Taxe de renouvellement de la marine marchande

Le Canada a fait valoir ses préoccupations en ce qui a trait à l'imposition de droits de douane et de taxes sur les produits importés ne figurant pas dans la liste établie par le Brésil pour les besoins de l'OMC (comme la taxe de renouvellement de la marine marchande) et au fait que cela pourrait constituer une mesure de restriction et de distorsion du commerce. Cette taxe correspond à 25 % du taux de fret maritime des marchandises importées. Comme elle ne s'applique pas aux produits de fabrication locale, ni aux produits importés par voie terrestre des pays voisins, le Canada considère qu'elle contrevient aux obligations contractées dans le cadre du GATT relativement au traitement national et au traitement de la nation la plus favorisée. De plus, dans bien des cas où les droits de douane imposés par le Brésil sont du même niveau que ses taux consolidés dans le cadre de l'OMC, l'effet combiné de la taxe de renouvellement de la marine marchande et des droits de douane donne des taux plus élevés que les taux consolidés.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil a publié le décret nº 2.498/98 mettant en œuvre l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce sur l'évaluation en douane. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Le processus de vérification tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des frais de transport, des coûts de chargement et de déchargement de la marchandise ainsi que l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré.

Dans la pratique, 80 % des marchandises qui entrent au Brésil sont soumises au mécanisme automatisé de délivrance des permis (SISCOMEX) adopté en 1997. Les 20 % restants devant faire l'objet d'une approbation (c'est-à-dire les marchandises normalement visées par les prescriptions sanitaires et phytosanitaires) sont examinés par les ministères respectifs ayant un pouvoir décisionnel en la matière. Bien que le Brésil ait présenté le SISCOMEX comme un progrès majeur vers une simplification des procédures douanières, de nombreux exportateurs et de nombreux candidats à l'exportation jugent que ce mécanisme est lourd et qu'il manque de souplesse.

Le Canada continuera de suivre de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, pour veiller à ce que cette évaluation soit réalisée conformément aux obligations du Brésil en matière de commerce international.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

En 2002, les représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et leurs homologues brésiliens ont établi les conditions sanitaires en vertu desquelles les échanges bilatéraux de certains produits de volaille pourraient être entrepris. L'Accord est entré en vigueur le 1er août 2002. Les exportateurs canadiens sont désormais en mesure d'expédier de la viande de poulet au Brésil et les exportateurs brésiliens peuvent désormais expédier de la viande de poulet à griller au Canada.

Pommes de terre de semence

En 2001, le Brésil a notifié au Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'OMC qu'il avait appliqué de nouvelles restrictions aux niveaux maximums de parasites non réglementés justiciables de quarantaine sur les pommes de terre de semence et qu'il avait établi des niveaux maximums pour les défauts physiologiques. Cette mesure est entrée en vigueur en novembre 2001.

Cette exigence du Brésil d'inclure les parasites non réglementés justiciables de quarantaine aux critères de certification des exportations est incompatible avec les principes et pratiques acceptés à l'échelle internationale. Le Canada a contesté cette mesure et continuera de faire pression sur le Brésil pour qu'il ne mette pas en œuvre ces dispositions qui préoccupent le Canada.

Évaluation des risques phytosanitaires touchant les produits végétaux

En 2002, le Brésil a publié l'article 34 de la Instrução Normativa (IN) qui requiert des évaluations des risques sanitaires pour tous les produits végétaux importés au Brésil. La IN est entrée en vigueur le 27 novembre 2002.

Le Canada a requis, et reçu, l'assurance que les échanges traditionnels entre le Brésil et le Canada ne seraient pas perturbés pendant la période de temps où ces évaluations seraient en cours de réalisation. Le Canada a fourni les données techniques nécessaires aux évaluations des risques sanitaires et continuera à suivre la situation de près.

Droits sur le blé

En 1996, le Brésil notifiait aux membres de l'OMC qu'il avait retiré de sa liste, établie dans le cadre de l'OMC, une concession en matière d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il comptait exiger un droit, actuellement fixé à 12,5 %, sur les importations de cette céréale. Étant donné qu'il est le plus grand exportateur de blé au Brésil en régime non préférentiel, le Canada a fait valoir son intérêt comme « principal fournisseur » afin de conserver son droit de demander une compensation au Brésil pour la révocation de cette concession et pour l'augmentation des droits. Depuis, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations mais ne sont pas encore parvenus à régler la question. En 2001, la valeur des exportations canadiennes de blé à destination du Brésil était estimée à 7,2 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 72 % par rapport à l'année précédente.

Différend sur les aéronefs de transport régional

En 1996, le Canada a exprimé pour la première fois ses inquiétudes à propos du PROEX, un programme brésilien de financement des exportations. Depuis 1998, l'organe de règlement des différends (ORD) de l'OMC a conclu à cinq reprises que les subventions accordées par le PROEX aux aéronefs de transport régional représentaient une violation des obligations contractées par le Brésil devant l'OMC et qu'elles devaient être modifiées. En août 2000, à la suite d'une rupture des négociations bilatérales, l'OMC a autorisé le Canada à user de rétorsion à l'encontre du Brésil et à lui imposer des mesures correctives annuelles d'au plus 344,2 millions de dollars, pour un total de 2,1 milliards de dollars. À ce jour, aucune mesure de rétorsion n'a été mise en œuvre car le Canada privilégie une solution négociée et à long terme pour régler cette question.

En janvier 2001, le Canada a annoncé des propositions visant à accorder un financement du Compte du Canada à Air Wisconsin pour aider Bombardier à conclure la vente d'aéronefs de transport régional. Les modalités de financement offertes à Air Wisconsin étaient comparables à celle proposées par le Brésil qui agissait pour le compte d'Embraer, le fabricant brésilien d'aéronefs de transport régional. En réaction à la stratégie d'alignement employée par le Canada, le Brésil a introduit une plainte à l'OMC, soutenant que l'aide financière accordée par le Compte du Canada pour l'obtention de contrats avec le transporteur Air Wisconsin constituait une subvention à l'exportation interdite. L'ORD a publié son rapport en janvier 2002. Point principal, l'ORD a conclu que les programmes du Compte du Canada et du Compte de la Société d'Exportation et développement Canada, ainsi que le programme d'Investissement Québec, étaient conformes, en principe, avec les obligations du Canada à l'égard de l'OMC. Toutefois, l'ORD a également conclu que le financement de la transaction avec Air Wisconsin ainsi que le financement de quatre autres transactions de moindre envergure contrevenaient aux règles prescrites par l'OMC. Au début de l'année 2003, l'OMC a autorisé le Brésil à user de rétorsion contre le Canada en lui imposant des contre-mesures pouvant atteindre la somme de 385 millions de dollars. Cependant, le gouvernement brésilien a déclaré qu'il n'envisageait pas de recourir aux mesures qui lui ont été accordées, préférant, à la place, œuvrer à l'élaboration d'une solution mutuellement satisfaisante à ce différend.

Le Canada a poursuivi les négociations, estimant qu'il s'agissait du moyen le plus efficace de résoudre le différend et de maintenir une relation bilatérale productive avec le Brésil. Le principal élément de l'accord final qui sera conclu, du point de vue du Canada, demeure l'établissement d'un cadre de financement des aéronefs de transport régional qui élimine le financement subventionné par l'État des décisions d'achat des compagnies aériennes. Au début de 2002, les négociations ont repris dans une volonté sincère de parvenir à une solution, et six autres rencontres ont eu lieu au cours de l'année. Les négociateurs des deux pays conviennent que même si bien du chemin reste à parcourir avant de parvenir à la conclusion d'un accord, les parties convergent doucement vers une position commune.

ARGENTINE

Aperçu

L'administration de l'ex-président Fernando de la Rúa a élaboré diverses politiques pour dynamiser l'économie chancelante, qui s'est contractée de plus de 10 % depuis 1998. Plus particulièrement, le gouvernement a lancé des programmes de compétitivité pour offrir des incitatifs fiscaux et des encouragements au financement aux exportateurs et à certains secteurs particuliers de l'économie (tels que le transport, la construction et l'agriculture). Une des mesures mises en place consistait en la création d'un peso pour l'exportation (un hybride du dollar américain et de l'euro, fournissant ainsi une subvention aux exportateurs). Le gouvernement a par ailleurs considérablement modifié la structure tarifaire que l'Argentine partageait avec le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay (le tarif extérieur commun du Mercosur) en augmentant à 35 % les droits de douane qui frappent les biens de consommation, et en ramenant à zéro ceux applicables aux biens d'équipement. Pour stimuler la consommation, il a aussi émis un nouveau bon (le « Lecop ») en échange de divers bons provinciaux déjà émis, dont la valeur nominale est au même niveau que le peso. En raison de très fortes réductions budgétaires au niveau provincial, bon nombre de provinces paient leurs employés et fournisseurs au moyen de ces bons.

Eduardo Duhalde a été nommé président par l'Assemblée législative le 1er janvier 2002. Le 3 janvier 2002, le pays a officiellement cessé d'assurer le service de sa dette de 141 milliards de dollars américains, quand il n'a pu effectuer un paiement de 28 millions de dollars américains concernant une émission obligatoire en lires italiennes, et qu'il a également suspendu tous les versements sur sa dette. En principe, l'Argentine maintiendra la suspension annoncée du paiement de sa dette publique sur les obligations de financement extérieur, jusqu'à la conclusion d'un nouvel accord avec le FMI et des créanciers privés à l'étranger. Le 6 janvier 2002, les deux chambres du Congrès ont approuvé une « loi d'urgence économique et de réforme du système des changes » qui confère des pouvoirs extraordinaires à l'administration Duhalde jusqu'au 10 décembre 2003. Cette loi a mis fin au régime de convertibilité en vertu duquel le peso a été arrimé au dollar américain pendant une décennie. La nouvelle loi donne au président des « pouvoirs d'urgence » très étendus, dont celui de procéder à une dévaluation du peso. Le gouvernement a par ailleurs le pouvoir de concevoir et de réglementer tout nouveau régime monétaire.

L'Argentine a instauré un double taux de change. Pour la plupart des transactions commerciales (p. ex. les importations et les exportations), le taux de change a été fixé à 1,4 peso pour un dollar américain (soit une dévaluation implicite de 28,6 % de la monnaie) et pour les autres transactions (p. ex. celles des touristes et des Argentins), le taux de change flotte librement. Le gouvernement a révélé qu'il souhaitait adopter un régime unique de taux de change flottant. Le maintien du taux de change fixe est considéré comme une tentative du gouvernement pour gérer une transition vers un régime de fluctuation libre de la monnaie. La Banque centrale est autorisée à acheter et à vendre des devises à partir de ses propres réserves pour maintenir le taux officiel et pour imprimer des pesos. Le gouvernement envisage toujours d'arrimer le peso à un panier de devises, p. ex. le dollar, l'euro et le réal.

Le principal enjeu n'est pas le taux de dévaluation, mais bien de déterminer si le nouveau régime permettra d'instaurer un climat de confiance en Argentine, empêchera la fuite des capitaux et permettra au pays de renouer avec la reprise. Toutefois, la situation économique, politique et sociale demeure très incertaine. Le gouvernement n'a pas réglé, en octobre et en novembre 2002, la dette de 1 milliard de dollars américains qu'il devait à la Banque mondiale et qui est arrivée à échéance, en l'attente d'un accord avec le FMI. Deux accords fédéraux-provinciaux ont été signés (en février et en novembre 2002) pour se conformer aux exigences du FMI; toutefois, le premier n'a jamais été totalement mis en œuvre, et le second doit être approuvé par le Congrès et appuyé par une série de mesures permettant de pouvoir être mis en œuvre de manière concrète. La situation sociale est également préoccupante, étant donné que 53 % des

Argentins sont désormais considérés comme pauvres et que 21,5 % de la main-d'œuvre est au chômage.

Au bout de presque un an de négociations, l'Argentine et le FMI sont parvenus à un accord qui arrivera à échéance le 31 août. L'accord ne prévoit pas d'argent frais, mais il permettra de reporter une dette de quelque 16,1 milliards de dollars américains contractée auprès du FMI, de la Banque interaméricaine de développement et de la Banque mondiale pendant cette période. L'accord est considéré comme crucial pour préserver les réserves internationales croissantes du pays et sa stabilité économique.

Commerce bilatéral

Le commerce bilatéral entre l'Argentine et le Canada a progressé de façon marquée au cours des années 1990. De 173 millions de dollars en 1989, la valeur des échanges bilatéraux était passée à 641 millions de dollars en 1997 avant de chuter à 602 millions de dollars en 1998. La valeur de ces échanges est descendue à 515 millions de dollars, à cause de la récession économique dont l'Argentine a souffert en 1999. En 2002, la valeur des échanges bilatéraux était de 366 millions de dollars, en baisse de 24 % par rapport à 2001, qui suivait une baisse de 21 % en 2000. La valeur des exportations canadiennes a inscrit un recul de 67 % pour passer à 43,2 millions de dollars, et la valeur des importations canadiennes s'est établie à 322,8 millions de dollars, en baisse de 7,8 % par rapport à 2001.

En novembre 2001, des consultations politiques et économiques ont eu cours à Buenos Aires entre le Canada et l'Argentine. Il s'agissait de la cinquième série de consultations à avoir lieu depuis 1995. En décembre 2001, le Comité directeur chargé du protocole d'entente sur la coopération environnementale entre les ministères canadiens de l'Industrie et de l'Environnement et les ministères argentins du Développement social et de l'Environnement s'est réuni pendant deux jours à Buenos Aires.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Travailler avec les autorités argentines pour obtenir un meilleur accès au marché de l'Argentine pour les produits canadiens du porc.
- Accroître la coopération entre le Canada et l'Argentine sur leurs intérêts communs dans les domaines de l'énergie nucléaire, des sciences de la terre, de l'exploitation minière, des pêches, de l'espace, de l'agriculture, de l'environnement et des technologies de l'information et des communications.
- Les nouvelles mesures bancaires ont provoqué l'apparition de nouveaux obstacles au commerce. Des entreprises canadiennes ont signalé des difficultés dans l'acquisition ou le transfert de fonds relativement à leurs activités commerciales.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 2001, la valeur de l'investissement direct canadien en Argentine s'élevait à 5,6 milliards de dollars; en 1990, l'investissement canadien en Argentine ne totalisait que 123 millions de dollars. Le Canada demeure l'un des principaux investisseurs étrangers en Argentine. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, de l'extraction minière et de l'énergie, de l'agroalimentaire, des banques et des télécommunications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements canadiens.

Les mesures prises par le gouvernement pour essayer d'alléger le fardeau de la dette, mettant fin à l'alignement du peso sur le dollar, a considérablement modifié le contexte économique de l'Argentine et créé un climat négatif pour les activités économiques privées. On prévoit que le PIB enregistrera une croissance négative de -14 % en 2002 (en peso). Les ruptures de contrats, la confiscation des dépôts bancaires, l'incapacité du secteur bancaire à jouer son rôle d'intermédiaire financier et les restrictions imposées aux opérations boursières ont alimenté le climat d'incertitude et miné la confiance des investisseurs. Le manque de sécurité judiciaire est désormais l'une des principales préoccupations des agents économiques du secteur privé.

En règle générale, les investisseurs étrangers peuvent évoluer librement en Argentine au moyen de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Toutefois, en 2002, la banque centrale n'a pas autorisé un seul transfert de paiement de dividende à l'extérieur de l'Argentine et plusieurs sociétés privatisées se sont plaintes d'une violation de la clause d'indexation. Plusieurs clauses de traités bilatéraux d'investissement, en particulier ceux ayant trait à la libre circulation des capitaux, n'ont pas été appliquées. Ainsi, une quarantaine d'investisseurs étrangers, y compris des sociétés de services publics ayant acquis des sociétés d'État, ont exprimé leur intention d'engager des poursuites judiciaires à l'échelle internationale si l'affaire dont elles sont parties n'est pas réglée. Six affaires sur 41 présentées devant le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investisseurs mettent en cause l'Argentine.

Chili

Aperçu

L'Accord de libre-échange Canada-Chili (ALECC) a été la pierre angulaire des relations commerciales bilatérales entre le Canada et le Chili depuis son entrée en vigueur en juillet 1997. L'ALECC est complété par des ententes séparées de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement, également en vigueur depuis 1997, ainsi que par une convention fiscale qui est entrée en vigueur en 2000.

Au cours des cinq premières années de l'entrée en vigueur de l'ALECC, le commerce bilatéral et l'investissement canadien ont considérablement augmenté. En 2002, les échanges bilatéraux ont connu une légère baisse et s'établissaient à 948 millions de dollars. Depuis la mise en œuvre de l'ALECC, le Canada n'a cessé d'accroître sa part de marché sur le marché chilien, aux dépens de concurrents tels que les États-Unis, l'Union européenne et le Japon. À l'exception (digne de mention) de l'agriculture et des questions sanitaires, rares ont été les causes de friction relatives à l'accès aux marchés au niveau bilatéral.

Le Canada est devenu le deuxième investisseur en importance au Chili, les investissements autorisés ayant représenté près de 12 milliards de dollars américains, soit une hausse de 61 % par rapport à 1997. Il s'agit de la plus importante destination des investissements canadiens directs à l'étranger réalisés en Amérique latine et la huitième destination en importance des investissements canadiens dans le monde. Les investissements canadiens au Chili sont principalement concentrés dans le secteur minier et de nombreux projets d'investissement de grande ampleur sont exécutés dans le pays ou sur le point d'être exécutés dans un futur proche. D'autre part, les investissements canadiens se sont déployés dans des secteurs très variés tels que les services financiers, l'énergie, la forêt, les télécommunications, la fabrication et l'infrastructure. Certains de ces investissements (p. ex. de grandes mines de cuivre et d'or, une grande banque, un réseau de transmission électrique, la plus grande usine de méthanol du monde et une usine d'aluminium choisie) sont largement médiatisés au Chili.

Le but de l'ALECC de réduire les coûts pour les producteurs et d'offrir de meilleurs prix aux consommateurs a été atteint. Depuis le 1er janvier 2003, pratiquement tous les échanges bilatéraux sont exempts de droits de douane. Toutefois, bien du chemin reste à parcourir et le Canada s'est fixé comme priorité de mener à bonne fin la mise en œuvre de l'ALECC et de discuter d'autres possibilités de libéralisation, grâce aux comités et aux groupes de travail de l'ALECC.

D'un point de vue économique, le Chili est l'un des pays les plus stables et les plus ouverts de l'Amérique latine. Il a relativement bien surmonté la crise économique qui a touché la région, son PIB ayant augmenté de 3 % en 2001 et étant estimé à 1,9 % en 2002. L'instabilité que la région a connue l'année passée a freiné les perspectives de croissance mais n'a pas ébranlé la stabilité économique du Chili en raison de la solidité de ses facteurs économiques fondamentaux. À la recherche de nouveaux accords de libre-échange, le Chili continue d'ouvrir les marchés de ses propres produits, accroissant ainsi sa prospérité économique. Cette ouverture devrait, pour sa part, offrir des débouchés très intéressants aux exportateurs canadiens désireux de pénétrer le marché chilien, et générer de nouvelles possibilités d'investissement dans le pays.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Canada et le Chili ont signé des notes d'interprétation de certaines dispositions du chapitre sur l'investissement de l'ALECC. Par ces notes, les deux parties à l'ALECC s'engagent à accroître l'ouverture et la transparence du processus de règlement des différends entre les investisseurs et l'État. Le Canada et le Chili ont également clarifié l'interprétation de la clause régissant la norme minimale de traitement devant être accordée aux investisseurs étrangers.
- Les deux pays ont mis sur pied le Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires et donné l'instruction aux représentants de faire rapport aux ministres des progrès effectués au cours de la prochaine réunion de l'ALECC en 2003. Ce comité représentera un forum permettant de tenir régulièrement des consultations et d'entreprendre des actions de coopération technique, y compris de s'entretenir sur des questions bilatérales dans le but d'éviter les différends.
- En plus des résultats atteints dans le cadre de l'ALECC, un lien aérien direct a été établi entre le Canada et le Chili et des vols réguliers relient les deux pays.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- En vertu du protocole d'entente (PE) signé en 2001 par le Collège chilien des ingénieurs et le Conseil canadien des ingénieurs professionnels, encourager ces groupements d'ingénieurs à continuer de travailler de concert pour achever les discussions et mettre en œuvre des mesures conformes au PE.
- Promouvoir les efforts déployés par d'autres organisations de professionnels pour parvenir à la conclusion d'accords similaires.
- Organiser une première réunion du Comité des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'ALECC et commencer à élaborer une structure à long terme pour gérer ces questions sensibles.
- Surveiller et analyser les accords signés par le Chili avec d'autres pays, tels que les États-Unis et les pays européens, pour s'assurer qu'ils ne portent pas atteinte aux intérêts du Canada et que les discussions continues entre le Canada et le Chili portant sur l'élargissement de l'ALECC prennent en compte les engagements pris dans le cadre de ces autres accords.
- Travailler avec les autorités chiliennes pour obtenir l'accès au marché chilien des produits canadiens du bœuf.
- Réclamer la négociation d'un accord sur les marchés de l'État afin d'élargir le champ d'application de l'ALECC.
- Parvenir à une solution satisfaisante à une question d'évaluation en douane qui a touché un fabriquant d'automobiles canadien.

Communauté andine

En août 2002, le Canada et les pays andins (la Bolivie, la Colombie, l'Équateur, le Pérou et le Venezuela) ont annoncé qu'ils avaient convenu d'entamer des discussions exploratoires en vue de la signature éventuelle d'un accord de libre-échange. Des pourparlers initiaux ont été engagés un peu plus tard dans le mois. En novembre 2002, le gouvernement du Canada a lancé des consultations publiques de grande ampleur auprès des Canadiens pour recueillir leurs points de vue sur leurs priorités, objectifs et préoccupations et aider à définir la portée éventuelle de cette initiative. Les cinq pays de la Communauté andine devront tenir d'autres discussions exploratoires avant que le Canada soit en mesure d'entamer les négociations.

VENEZUELA

Aperçu

Le Venezuela est un partenaire commercial important du Canada en Amérique du Sud. Il est en fait le deuxième partenaire commercial du Canada en Amérique du Sud. En 2002, les échanges bilatéraux se sont élevés à 1,8 milliard de dollars. La valeur des exportations canadiennes était de 552 millions de dollars, tandis que celle des importations a atteint 1,2 milliard de dollars. Les principales exportations canadiennes à destination du Venezuela sont les pièces et accessoires de véhicules automobiles, le matériel de télécommunications, le blé, le papier journal, la pâte de bois, les pommes de terre, l'équipement pour champs pétrolifères, les ordinateurs et les composantes, les haricots et les lentilles, le malt, les véhicules automobiles et le papier. Les importations canadiennes en provenance du Venezuela se composent de produits pétroliers, de bitume et d'asphalte, de fer semi-fini pour pièces automobiles, de produits en fer et en acier, de produits chimiques, de caoutchouc et de matières plastiques.

Le Canada investit beaucoup dans les secteurs vénézuéliens des télécommunications, des banques, des mines, du pétrole et du gaz. De plus, les exportateurs et les investisseurs canadiens sont à la recherche de débouchés dans les secteurs de l'agroalimentaire, de l'environnement et des produits de sécurité.

En 1997, le Canada et le Venezuela ont signé un accord sur la protection des investissements étrangers qui est entré en vigueur en janvier 1998. En qualité de pays membre de la Communauté andine, le Venezuela a signé, en mai 1999, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement conclu entre le Canada et la Communauté andine.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer d'exercer des pressions pour que la convention concernant la double imposition soit approuvée et mise en œuvre.
- Continuer de faire des représentations auprès du Venezuela afin d'inciter les autorités à éliminer leur système discrétionnaire de délivrance des permis d'importation des produits agricoles.
- Continuer à inciter le Venezuela à résoudre les différends en matière d'investissement conformément aux principes de la transparence, de la bonne foi et de l'application régulière de la loi.

Améliorer l'accès au marché des produits et des services

L'engagement pris par le Venezuela de mettre sur pied un système commercial ouvert et fondé sur des règles est de plus en plus remis en question. À de nombreuses reprises au cours des dernières années, le Canada a fait part aux autorités du Venezuela de ses inquiétudes à propos des systèmes de délivrance des permis d'importation du Venezuela et des pratiques qui restreignent les produits agricoles. Les préoccupations particulières du Canada portent sur la viande, les pommes de terre de semence, les pommes de terre de consommation, l'oignon et, depuis peu, les légumineuses à grain. Les exportateurs canadiens protestent contre le fait que, selon les importateurs, les permis d'importation sont soit délivrés en retard, soit délivrés pour une fraction du montant demandé ou soit carrément refusés. Le refus d'accorder les permis ou les retards dans leur délivrance ne sont motivés par aucune raison légitime. Selon le Canada, dans la mesure où les préoccupations légitimes du Venezuela en matière de SPS sont réglées, tout permis lié aux SPS devrait être délivré rapidement et automatiquement. Le Canada a souvent demandé au Venezuela d'obtenir une description détaillée par écrit de son processus d'administration des permis d'importation, sans succès. Le 26 novembre, les États-Unis ont tenu des consultations officielles avec le Venezuela en vue de régler un différend. Le Canada a participé à ces consultations.

En août 2002, le Canada et les pays de la Communauté andine ont annoncé qu'ils entameraient des discussions préliminaires en vue de l'adoption possible d'un accord de libre-échange. Un accord avec ces pays pourrait procurer des avantages économiques substantiels au Canada puisqu'il faciliterait l'accès aux marchés dans les secteurs des biens, des services et de l'investissement.

Autres dossiers

L'attraction qu'exerçait le Venezuela en tant que pays d'investissement a été remise en question par les récentes difficultés économiques et politiques que connaît le pays. Las Cristinas est une grande mine d'or au Venezuela qui fait l'objet de différends juridiques complexes et de longue date impliquant, entre autres, le gouvernement du Venezuela et plusieurs entreprises canadiennes. Toute une série de procédures est en cours au Venezuela pour tenter de résoudre les différends commerciaux qui en découlent. Le gouvernement canadien a expliqué aux autorités vénézuéliennes l'importance de résoudre ce litige en conformité avec les principes de transparence, de bonne foi et en suivant des voies de droit régulières.

En février, le Venezuela a imposé un régime de contrôle des changes qui touchera tous ceux qui exportent des biens et services vers le Venezuela. Toutefois, on ne sait pas au juste combien de temps durera le régime et, au moment de la publication, les détails de l'application commençaient seulement à filtrer.

Amérique centrale et Caraïbes

Aperçu

Les pays de l'Amérique centrale — le Costa Rica, l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras, le Nicaragua et le Panama — sont des pays émergents dont l'économie connaît, en général, une bonne croissance. En 2002, les exportations canadiennes à destination de cette région se sont élevées à 301 millions de dollars. Néanmoins, des obstacles à l'importation gênent les exportations canadiennes dans les secteurs traditionnels, notamment les produits agricoles tels que la viande de porc au Panama. Le 1er novembre 2002, l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica et deux accords de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement sont entrés en vigueur. Des négociations de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua en tant que groupe (le Groupe des quatre de l'Amérique centrale ou CA4) sont également en cours.

La Communauté des Caraïbes (CARICOM), qui compte 15 pays membres, est un marché accueillant pour les Canadiens. En effet, ces pays imposent peu d'obstacles au commerce, utilisent l'anglais comme langue commune, possèdent des codes juridiques et des pratiques commerciales similaires à ceux utilisés au Canada et plusieurs banques canadiennes sont bien établies dans la région. En 2002, le Canada et les pays de la CARICOM ont tenu des discussions préliminaires en vue de l'adoption d'un accord de libre-échange (ALE).

En mars 2002, le président de la République dominicaine (qui ne fait pas partie de la CARICOM) et le premier ministre du Canada ont accepté d'envisager la tenue de négociations bilatérales de libre-échange et décidé que les deux pays entameraient des discussions exploratoires sur la manière d'améliorer leur relation commerciale.

La conclusion d'accords de libre-échange avec les pays de l'Amérique centrale et des Caraïbes permettra au Canada d'accroître sa présence et son influence dans la région et aidera tous les pays à prendre conscience des avantages qu'il y a à approfondir les relations commerciales, en particulier pour ce qui est des petites et moyennes entreprises.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica.
- Négociations en vue de l'établissement d'un accord de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Discussions continues avec la Communauté des Caraïbes (CARICOM) concernant l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Discussions préliminaires entamées avec la République dominicaine en vue de l'établissement d'un cadre pour les négociations sur l'ALE.
- Conclusion d'un protocole d'entente sur les exigences phytosanitaires touchant les exportations de pommes de terre de semence canadiennes et de produits forestiers canadiens en République dominicaine.
- Élimination des exigences restrictives touchant les permis d'importation du porc canadien au Panama.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Mener à bonne fin les négociations en vue de la conclusion d'un ALE avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua.
- Poursuivre les discussions exploratoires avec la CARICOM en préparation de la tenue de négociations de libre-échange.
- Poursuivre les discussions exploratoires avec la République dominicaine en préparation de la tenue de négociations de libre-échange.
- Continuer d'insister auprès des autorités du Panama pour obtenir l'élimination des exigences liées à la délivrance des permis d'importation, notamment des approbations d'établissements de production de viandes, qui nuisent aux exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

COSTA RICA

Le 1er novembre 2002, l'Accord de libre-échange Canada–Costa Rica (ALECCR) est entré en vigueur, corrélativement aux accords de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement. L'ALECCR démontre qu'il est possible de prendre en compte des différences dans les niveaux de développement et dans la taille des partenaires à l'accord de libre-échange. En ce qui concerne l'accès aux marchés, par exemple, l'ALECCR est asymétrique. Le Costa Rica éliminera ses droits de douane immédiatement sur quelque 67 % de ses lignes tarifaires, y compris dans certains secteurs canadiens d'exportation essentiels tels que les produits automobiles et liés à l'environnement, le papier journal, les bâtiments préfabriqués et certains produits de construction. Les droits de douane sur les biens restants seront éliminés sur une période de 14 ans. Le Canada offrira un accès en franchise immédiat sur environ 86 % de ses lignes tarifaires et les tarifs appliqués sur les produits restants seront éliminés progressivement sur une période de huit ans.

L'une des principales réalisations de cet accord de libre-échange réside dans l'établissement d'un cadre de travail inédit en ce qui touche la politique de concurrence, lequel pourrait servir de modèle dans la région. En outre, l'ALECCR renferme un chapitre qui traite en profondeur des questions de facilitation des échanges commerciaux qui contribueront à rendre la procédure plus efficace et à réduire les formalités, de même que les coûts, auxquels doivent faire face les entreprises canadiennes à la frontière. L'accord jette également les bases d'une coopération future entre les deux administrations douanières pour permettre le partage des expériences et de l'expertise et pour veiller à ce que les procédures douanières convenues soient mises en œuvre correctement et demeurent efficaces.

Les accords parallèles de coopération dans le domaine du travail et de l'environnement contribuent à l'amélioration et à l'application de normes dans ces domaines. L'Accord de coopération Canada–Costa Rica dans le domaine de l'environnement prévoit également de mettre en œuvre

des initiatives de coopération technique pour renforcer les systèmes de gestion de l'environnement et d'accroître la participation du public aux travaux d'élaboration des politiques environnementales. L'Accord de coopération Canada–Costa Rica dans le domaine du travail instaure un programme de travail et un processus destiné à permettre au public de soulever des doutes quant à l'application efficace du droit du travail dans l'autre pays.

EL SALVADOR, GUATEMALA, HONDURAS ET NICARAGUA (GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE)

Après avoir conclu un accord avec les dirigeants au Sommet Canada-Amérique centrale en septembre 2000, le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, a annoncé, le 21 novembre 2001, l'ouverture de négociations en vue de la signature d'un accord de libre-échange avec l'El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua. S'appuyant sur des consultations à grande échelle réalisées auprès des Canadiens, les négociations sont désormais bien avancées et devraient être achevées d'ici l'été 2003.

En 2002, le Canada a exporté pour 188 millions de dollars de marchandises vers le Groupe des quatre de l'Amérique centrale et en a importé de ces pays pour 372 millions de dollars. Dans le cadre des négociations, le Canada cherche à obtenir pour les produits et services canadiens un accès préférentiel aux marchés de ces quatre pays ainsi que l'élimination des droits de douane sur d'importantes exportations du Canada, telles que les produits et services de télécommunications, le matériel et les services environnementaux, les aliments transformés à valeur ajoutée, les pièces automobiles ainsi que les matériaux et services de construction. Le Canada cherche en outre à inclure un chapitre sur l'investissement et les services financiers et les pays envisagent également la conclusion d'accords parallèles de coopération pour aborder des questions liées au travail et à l'environnement.

PANAMA

Avec un PIB de 10 milliards de dollars américains, le deuxième revenu par habitant et les prix à la consommation les plus stables de la région, le Panama figure toujours en tête des pays d'Amérique centrale pour ce qui est des débouchés offerts aux produits et services canadiens. La situation géographique névralgique et l'excellente infrastructure dont bénéficie le Panama sont deux des nombreux avantages qui peuvent inciter les entreprises à faire des affaires dans ce pays et, à partir de celui-ci, avec ses voisins d'Amérique latine et des Caraïbes.

Le secteur de la construction, que l'on considérait auparavant comme une importante source de débouchés pour les sociétés canadiennes, a affiché des résultats négatifs en 2002. Ces résultats négatifs sont attribuables notamment à la décision du gouvernement du Panama de reporter indéfiniment la construction d'un réseau ferré léger pour Panama (un projet évalué à 200 millions de dollars américains); au report, jusqu'au premier trimestre de 2003, de la construction d'une nouvelle usine d'eau potable évaluée à 50 millions de dollars américains; et des retards continus de construction d'un deuxième pont au-dessus du canal de Panama avec des autoroutes d'accès (un projet estimé à quelque 100 millions de dollars américains).

Les barrières non tarifaires à l'importation continuent d'avoir des répercussions sur les exportations canadiennes de produits agroalimentaires au Panama, bien que dans une moindre mesure. La délivrance des permis d'importation pour le porc a été réglée et ces derniers sont délivrés en temps opportun, ce qui permet l'importation de porc canadien sur le marché. Toutefois, l'inspection individuelle d'usines désireuses d'exporter au Panama continue de poser problème. Bien que la plupart des usines exportatrices aient passé avec succès l'examen de contrôle des autorités panaméennes, le Canada doit continuer d'insister auprès du gouvernement du Panama pour obtenir l'approbation de l'ensemble du système canadien.

COMMUNAUTÉ DES CARAÏBES (CARICOM)

Les 15 membres de la CARICOM sont Antigua-et-Barbuda, les Bahamas, la Barbade, le Belize, la Dominique, la Grenade, la Guyane, Haïti, la Jamaïque, Saint-Kitts-et-Nevis, Sainte-Lucie, Saint-Vincent-et-les-Grenadines, le Suriname, Trinité-et-Tobago, ainsi que Montserrat (sous la dépendance du Royaume-Uni). Les Bahamas font également partie de la CARICOM mais pas du marché commun des Caraïbes.

Le commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et les pays de la CARICOM s'est chiffré à 954 millions de dollars en 2002, les exportations du Canada vers cette destination totalisant 473 millions de dollars et les importations, 481 millions de dollars. (Ces statistiques ne tiennent cependant pas compte des marchandises transbordées via les États-Unis.) La valeur globale des contrats conclus avec des

entreprises canadiennes pour des services de consultation, de génie et de passation de marchés dépasse les 200 millions de dollars par année.

L'investissement canadien dans l'ensemble des pays de la CARICOM dépasse les 25 milliards de dollars. Les principaux secteurs d'investissement sont les services financiers (banques et assurances), plus particulièrement à la Barbade et aux Bahamas. Dans les années 1990, l'investissement canadien s'est diversifié et inclut dorénavant le secteur de l'énergie de Trinité-et-Tobago et le secteur minier de la Guyane et du Suriname.

Au cours du Sommet Canada-CARICOM qui s'est tenu en Jamaïque le 19 janvier 2001, le premier ministre Chrétien et les chefs de gouvernement des pays membres de la CARICOM ont convenu d'entamer des discussions en vue d'instaurer le libre-échange bilatéral. Des consultations ont été menées à grande échelle auprès des Canadiens au début de l'année 2002 et des représentants du Canada et de la CARICOM se sont réunis dans le cadre d'une deuxième réunion préliminaire en septembre 2002, afin d'échanger leurs opinions sur l'ampleur et les modalités des négociations devant mener à l'établissement d'un ALE.

RÉPUBLIQUE DOMINICAINE

La République dominicaine est un des marchés et une des zones franches industrielles des Caraïbes à connaître la croissance la plus forte et la plus rapide. Selon les statistiques officielles, le commerce bilatéral entre le Canada et la République dominicaine demeure modeste, se chiffrant à 245 millions de dollars pour 2002; toutefois, ces statistiques ne témoignent pas de la quantité importante de marchandises transbordées entre ces deux pays par les États-Unis. L'investissement canadien en République dominicaine est important; il vise principalement les télécommunications, les mines, le secteur bancaire et le tourisme.

À la suite de consultations entreprises entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère de l'Agriculture de la République dominicaine, les conditions phytosanitaires en vertu desquelles les pommes de terre de semence canadiennes et le bois d'œuvre peuvent être importés ont désormais été clarifiées. L'accès au marché dominicain sera accordé aux produits de toutes les régions du Canada, indépendamment des secteurs de production et des ports de chargement au Canada. Ces accords ont été officialisés avec la signature d'un protocole d'entente en décembre 2002.

En mars 2002, le président de la République dominicaine et le premier ministre Jean Chrétien ont convenu d'envisager la tenue de négociations bilatérales sur la libéralisation des échanges. Ils ont ainsi décidé que les deux pays engageraient des discussions exploratoires sur l'amélioration de leur relation commerciale. Des consultations publiques à grande échelle ont été lancées en novembre 2002 pour connaître les points de vues des Canadiens ainsi que leurs objectifs et priorités. Pour aider à définir la portée des négociations visant la conclusion d'un ALE, des représentants des deux pays se sont rencontrés à deux reprises pour mener des discussions exploratoires.

CUBA

Cuba est le plus important marché d'exportation du Canada dans les Caraïbes et le cinquième plus important en Amérique latine avec des exportations totalisant 259 millions de dollars en 2002. En outre, le Canada est l'un des plus grands partenaires commerciaux et le deuxième investisseur étranger en importance à Cuba.

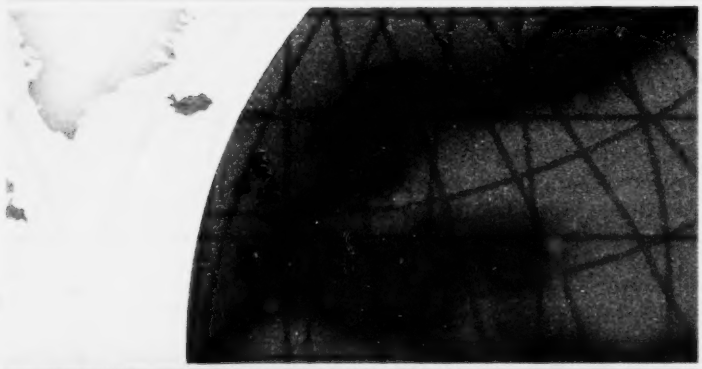
Cuba est un marché émergent pouvant offrir des occasions d'affaires très intéressantes aux exportateurs et aux investisseurs canadiens. Toutefois, le pays continue de souffrir d'un manque d'efficacité dû à la planification centralisée, aux technologies désuètes et au manque de motivation de la main-d'œuvre. La réglementation du travail est unique en son genre compte tenu de l'approche socialiste du pays. Pour embaucher un travailleur cubain, les étrangers doivent payer une agence nationale publique de placement en dollars américains. Cette agence paie à son tour à l'employé cubain un petit pourcentage de la somme totale en pesos cubains. Par ailleurs, le prolongement de l'embargo américain sur Cuba atténue l'attrait de ces débouchés, en particulier avec la tentative d'application des lois américaines sur les sociétés présentes dans d'autres pays. Le Canada a adopté des modifications à sa Loi sur les mesures extraterritoriales étrangères, qui contrecarrent ces lois américaines en instaurant une clause de « récupération » pour toute perte subie à la suite d'un jugement américain en regard d'éléments d'actifs américains se trouvant en sol canadien. Le gouvernement du Canada est opposé à l'application extraterritoriale de ces lois et ne soutient pas l'embargo américain sur Cuba.

Bien que Cuba endure l'embargo américain depuis plus de 40 ans, le pays a acheté en 2002 pour plus de 189 millions de dollars américains de matières premières agricoles auprès des États-Unis. Ces achats ont été effectués en espèces conformément à la *Trade Sanctions Reform and Export Enhancement Act of 2000* (TSRA) [*Loi sur la subvention des exportations et la réforme des sanctions commerciales*], qui a permis de retirer les matières premières agricoles de l'embargo américain sur Cuba à condition que les achats soient payés en espèces. Ces termes nominaux, offerts uniquement aux exportateurs américains, ont désavantagé d'autres concurrents sur le marché tout en réduisant davantage les liquidités de Cuba et sa capacité correspondante à importer. La liquidité du pays a également été sévèrement affectée par une combinaison d'événements, notamment les attentats du 11 septembre et ses effets sur le tourisme, le faible prix des ses denrées d'exportation, le prix élevé du pétrole importé et les effets dévastateurs des ouragans Michelle, Isidore et Lili.

On s'inquiète du manque éventuel de stabilité économique qui accompagnera l'inévitable arrivée au pouvoir de nouveaux dirigeants et de la fin éventuelle de l'embargo américain. Les investisseurs canadiens doivent mesurer les avantages d'une entrée précoce sur un marché dynamique par rapport aux risques de changement abrupt des conditions commerciales.

En 2001 et au début de 2002, les exportateurs canadiens ont été confrontés à certains problèmes en ce qui a trait à l'interprétation des accords sanitaires et phytosanitaires conclus entre le Canada et Cuba. Les autorités des deux pays ont cherché ensemble à régler ces différences.

À la fin de 2001, Cuba a modifié ses règlements régissant l'ouverture de succursales par des entreprises étrangères, modification qui semble avoir pour but de décourager les petites entreprises. Les exigences relatives à l'ouverture d'un bureau de vente comprennent entre autres le fait d'avoir déjà eu dans le pays un chiffre d'affaires de 500 000 dollars américains par année, pendant trois années consécutives, et de fournir des comptes vérifiés. Ce règlement, bien entendu, ne touche pas les ventes qui se font directement du Canada.



5 *Ouverture sur l'Europe*

Union Européenne (UE)

Aperçu

L'Union européenne (UE) est en soi le marché le plus important au monde, ayant surpassé les États-Unis pour ce qui est de la population et des exportations, et rivalisant avec eux pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB). Sa population était de 377 millions d'habitants au 1er janvier 2001 et sa part du PIB mondial se chiffrait en 2001 à 32,5 %, comparativement à 25,2 % pour les États-Unis et 2,2 % pour le Canada.

En tant que groupe, les 15 pays membres de l'UE demeurent le partenaire commercial le plus important du Canada, après les États-Unis, ainsi que la source et la destination la plus importante de l'investissement étranger direct (IED) du Canada, derrière les États-Unis. Les exportations totales de marchandises canadiennes en UE se sont élevées à 17 milliards de dollars en 2002, représentant 4,3 % des exportations totales du Canada et 34 % des exportations canadiennes non destinées aux États-Unis. Le taux de croissance des exportations canadiennes à destination de l'UE depuis 1991 atteint 3 %, par rapport à 2,9 % pour les exportations destinées à des pays autres que les États-Unis. Bien que les États-Unis aient absorbé 94 % de la croissance du total des exportations du Canada entre 1991 et 2001, l'UE a représenté 44 % de la croissance des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis.

Entre 1991 et 2002, le taux de croissance des importations canadiennes en provenance de l'UE représentait plus du double de celui des exportations canadiennes à destination de l'UE et s'élevait à environ 10 % par année. Les importations en provenance de l'UE ont atteint 39 milliards de dollars en 2002. En conséquence, le déficit de la balance commerciale du Canada avec l'UE ne fait que s'accentuer : il a ainsi atteint 22 milliards de dollars en 2002.

Le stock de l'investissement canadien direct à l'étranger (IED) dans les pays de l'UE a considérablement augmenté au cours des dix dernières années au point que, depuis 1996, il équivaut pratiquement à l'investissement étranger direct des pays européens au Canada. La valeur globale de l'IED canadien dans les pays de l'UE représentait 76,5 milliards de dollars en 2001, soit 19,6 % de l'ensemble de l'investissement canadien direct à l'étranger.

Plusieurs changements importants survenus dans l'UE dans les domaines du commerce et de l'économie ont eu des répercussions sur le Canada, à savoir : l'instauration de l'Union économique et monétaire européenne, les distorsions dans le secteur de l'agriculture causées par le soutien interne et les subventions à l'exportation, les tarifs protecteurs dans certains secteurs, l'harmonisation croissante des règlements en vue du marché unique, l'élargissement en cours de l'UE et les nouveaux accords de libre-échange bilatéraux, sans oublier les interdictions d'importation et les restrictions à l'importation mises en place par l'UE pour des raisons liées à la santé, à l'environnement et à la protection des consommateurs. Toutefois, d'après une enquête réalisée auprès de 800 exportateurs canadiens au début de 2002, 52 % des exportateurs de biens actifs sur le marché et 83 % des exportateurs de services estiment ne pas avoir de problèmes à faire des affaires avec les pays de l'UE.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE sont régies par les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que par des accords bilatéraux de coopération dans le domaine des douanes, de la politique de la concurrence, des sciences et de la technologie, des normes de piégeage, des inspections vétérinaires et de la reconnaissance mutuelle de la certification et des essais de produits à des fins normatives.

L'euro sert de monnaie officielle dans 12 des 15 pays membres de l'Union européenne. Seuls le Danemark, la Suède et le Royaume-Uni ont conservé leur unité monétaire. Les Suédois tiendront un référendum sur l'adoption de l'euro le 14 septembre 2003. Bien que l'euro ait été lancé le 1er janvier 1999, billets et pièces ne sont entrés en circulation que le 1er janvier 2002. Ce changement de devises n'a eu aucune répercussion négative sur les intérêts économiques canadiens.

En ce qui a trait à la question de l'élargissement de l'Union européenne, les négociations sur l'élargissement de l'UE à la première vague de 10 pays candidats ont été conclues lors de la réunion du Conseil européen à Copenhague, les 12 et 13 décembre 2002. Ce groupe comprend la Pologne, la Hongrie, la République tchèque, la Slovénie, l'Estonie, Chypre, la Lettonie, la Lituanie, la Slovaquie et Malte. Le Traité d'accession doit être signé à l'occasion du Sommet d'Athènes le 16 avril 2003. La Roumanie et la Bulgarie négocient également avec l'UE, mais ces deux pays ne se joindront pas à l'UE avant 2007. La Turquie n'a pas entamé les négociations sur son accession parce qu'elle ne répond pas aux critères politiques et économiques ni à l'acquis communautaire de l'UE.

L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange avec d'autres pays, notamment avec les pays du Mercosur et le Chili, et ces dernières années, des accords ont été conclus avec le Mexique et l'Afrique du Sud. Quelque 70 pays en développement signataires de la Convention de Lomé ont déjà bénéficié de l'accès préférentiel à l'Union européenne. L'UE entend convertir ces accords en accords de libre-échange au fil du temps. Les liens économiques qui unissent les pays de l'UE à la Suisse, avec laquelle ils ont conclu un accord de libre-échange, se sont également resserrés grâce à la conclusion d'une série d'accords bilatéraux. Le Canada est l'un des huit rares pays à l'échelle mondiale à ne pas bénéficier d'une relation commerciale préférentielle avec l'Union européenne.

Relations commerciales Canada–Union européenne

Un certain nombre d'instruments bilatéraux ont été mis en place pour aider à gérer les relations commerciales entre le Canada et l'UE. De hauts fonctionnaires du Comité mixte de coopération, établi conformément à l'Accord-cadre de coopération commerciale et économique de 1976, se rencontrent une fois par année. La Déclaration politique commune sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action Canada–UE (1996) (*www.dfait-maeci.gc.ca/francais/geo/europe/eu/action-f.htm*) définissent des objectifs dont le but est de renforcer les relations Canada–UE, non seulement dans les domaines commerciaux et économiques, mais aussi relativement à un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère. Récemment, à l'occasion du Sommet Canada–UE tenu à Ottawa le 19 décembre 2002, les dirigeants ont proposé l'élaboration d'un accord entre le Canada et l'UE visant à renforcer le commerce et l'investissement qui porterait notamment sur les questions de la nouvelle génération et les obstacles au commerce qui subsistent. Les dirigeants ont également convenu d'intensifier leur dialogue sur la réglementation et de tenter d'adopter un nouveau cadre bilatéral dans ce domaine.

Lancée en décembre 1998, l'Initiative commerciale Canada–Union européenne (ICCU) (*www.dfait-maeci.gc.ca/french/geo/europe/EU/ECTI-Dec-2000-F.html*) établit un sous-ensemble d'objectifs en matière d'accès au marché et de coopération économique. Tirés du plan d'action, ces objectifs ont été considérés comme atteignables dans un délai raisonnable et concernent les domaines suivants : la coopération en matière de réglementation, les services, les marchés publics, la propriété intellectuelle, la concurrence, la coopération culturelle, les contacts d'affaires et le commerce électronique. L'ICCU prévoit également des consultations régulières entre les deux parties sur des questions de commerce multilatéral.

Un rapport sur les progrès réalisés dans le cadre de l'ICCU est soumis aux ministres du Commerce à chaque Sommet Canada–UE, qui se tient deux fois par année. Le rapport établit également les priorités pour la prochaine période. Comme le prévoit l'ICCU, la mise en application d'un accord de reconnaissance mutuelle concernant les organismes d'évaluation de la conformité demeure prioritaire. En mai 2001, l'UE a éliminé les obstacles réglementaires à l'importation de vin de glace du Canada et, grâce aux progrès réalisés dans le cadre des négociations qui se sont poursuivies jusqu'en 2002, des accords sur les vins et les spiritueux pourraient être conclus. Un objectif clé de l'ICCU était l'établissement d'un dialogue entre les divers milieux d'affaires concernés, de part et d'autre. La création, en 1999, de la Table ronde Canada–Europe (TRCE) a permis de rapprocher des entreprises de différents secteurs qui appuient l'intensification des relations économiques entre le Canada et l'UE. Des conférences sur la politique de la concurrence et la compétitivité des entreprises ont été organisées par la TRCE au cours de l'année passée.

Comme il a été mentionné plus haut, une grande étude de l'opinion des entreprises canadiennes à l'égard du marché

transatlantique a été achevée en 2002. Cette étude menée auprès des exportateurs canadiens par Ipsos-Reid, sous l'égide de l'ICCU, a dégagé plusieurs priorités commerciales visant à réduire les obstacles au commerce, notamment l'instauration du libre-échange à l'échelle bilatérale et une coopération accrue en matière de réglementation dans le vaste secteur de la certification des produits.

Le ministre du Commerce extérieur et son homologue, le commissaire du Commerce extérieur à l'UE, se rencontrent fréquemment pour discuter des questions de commerce bilatéral et multilatéral. Des représentants du Comité mixte de coopération, du Sous-comité du commerce et de l'investissement ainsi que d'autres groupes de travail sectoriels traitent également des questions relatives au commerce Canada–UE.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Achèvement d'une étude sur l'opinion des entreprises canadiennes à l'égard du marché européen.
- Adoption d'une décision par la Commission européenne en janvier 2002 qui reconnaît que la *Loi sur la protection des renseignements personnels et les documents électroniques* (LPRPDE) du Canada fournit un niveau de protection adéquat, tel que le requiert la Directive 95/46 pour le transfert des données personnelles en provenance de l'UE.
- Échange de questionnaires entre des associations d'architectes canadiennes et européennes.
- Échange de questionnaires entre des associations d'ingénieurs canadiennes et européennes.
- Élimination des obstacles réglementaires pour les embryons de bovins et les aliments pour animaux familiers fabriqués à partir de viande d'agneau.
- Renouvellement d'une dérogation de trois ans pour les exportations de pommes de terre de semence en provenance de l'Île-du-Prince-Édouard et du Nouveau-Brunswick.
- Maintien de l'accès que le Canada a eu par le passé aux marchés de l'Union européenne pour du blé de haute qualité et du blé dur en réussissant à conclure des négociations aux termes de l'article XXVIII du GATT entre le Canada et l'Union européenne au sujet des modifications apportées au régime d'importation des céréales de l'Union. Depuis cinq ans, les exportations canadiennes de blé vers l'Union européenne ont été en moyenne de plus de 500 millions de dollars par année.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Poursuivre les négociations en vue d'accords pour améliorer l'accès au marché pour les vins et les spiritueux canadiens.
- Continuer de faire pression sur l'UE en vue d'obtenir une amélioration de l'accès au marché pour les crevettes bouillies et pelées, y compris l'assouplissement de la prescription relative à la transformation ultérieure.
- Obtenir pour le Canada la reconnaissance d'un état sans encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) au regard du mécanisme de gestion des risques de l'UE.
- Continuer de proposer des équivalences pour les matières premières couvertes par l'Accord vétérinaire entre le Canada et la Communauté européenne, surtout en ce qui concerne le porc.
- Essayer d'étendre la dérogation accordée aux pommes de terre de semence à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada.
- Essayer d'obtenir l'approbation européenne d'un système de certification informatisé du bois d'œuvre traité thermiquement et séché au four en provenance du Canada.
- Poursuivre les efforts de renforcement de la confiance en vue de la mise en application de l'accord de reconnaissance mutuelle de 1998 entre le Canada et l'UE.
- Élaborer des propositions en vue de l'élaboration d'un accord visant à renforcer le commerce et l'investissement entre le Canada et l'UE qui sera soumis au Sommet Canada–UE qui se tiendra en décembre 2003.
- Intensifier la coopération en matière de réglementation avec l'UE afin d'établir un nouveau cadre bilatéral qui allégera le fardeau de la réglementation pour nos exportateurs.

Il existe au sein de l'UE de nombreux obstacles au commerce qui préoccupent le Canada, tout particulièrement dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. À la suite des scandales relatifs à la salubrité alimentaire récemment survenus dans l'UE, la Commission européenne et les États membres ont adopté une position inspirée par la prudence à l'égard des questions de sécurité et de santé des consommateurs, et les considérations non scientifiques semblent gagner du terrain. De nombreuses mesures proposées dans le livre blanc de 2000 sur la sécurité alimentaire de l'Union européenne ont été entreprises en 2002 et plusieurs

règlements liés à l'hygiène vétérinaire et à la sécurité alimentaire ont été mis à jour et appliqués. Le gouvernement du Canada continue de travailler avec des intervenants de l'industrie pour évaluer l'incidence et la base scientifique de ces règlements. C'est également en 2002 qu'a été créée l'Autorité européenne de sécurité des aliments. Cet organisme est chargé de fournir des conseils scientifiques — principalement à la Commission européenne mais pas exclusivement — et d'évaluer les risques liés à la chaîne alimentaire.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Réforme de la Politique agricole commune et conséquences des décisions budgétaires du Conseil européen

Les participants à la réunion du Conseil européen des 24 et 25 octobre 2002, ont convenu d'un cadre financier qui limite la croissance budgétaire des initiatives aux conditions du marché ainsi que les paiements directs effectués en vertu de la Politique agricole commune (PAC). Le financement agricole représente plus de 40 % du budget total de l'UE, et l'entente reposait en grande partie sur l'adoption d'un compromis entre la France et l'Allemagne sur les dépenses et la réforme de la PAC. Les paiements directs et les régimes de soutien par produit, qui représentent 90 % du budget de la PAC, continueront d'être financés aux taux fixés au sommet de Berlin (Agenda 2000) jusqu'en 2006, après quoi ils demeureront à ce niveau jusqu'en 2013 (plus un pour cent par année pour tenir compte de l'inflation). L'élargissement de l'Union européenne se déroulera selon ce cadre qui propose l'instauration progressive d'aides agricoles directes dans les dix nouveaux pays, qui commencera à 25 % en 2004 pour augmenter de 5 % pendant les trois années suivantes, puis de 10 % par année jusqu'à ce que les paiements soient distribués également dans l'ensemble de l'UE élargie.

Les États membres et la Commission européenne n'interprètent pas tous de la même façon les décisions du Conseil. Certains États, comme la France, jugent qu'il n'est pas nécessaire d'apporter des changements à la PAC, tandis que d'autres, comme le Royaume-Uni, estiment que rien n'empêche d'apporter des changements, tandis que la Commission note que les décisions ne font pas mention de la réforme de la PAC. Les décisions du Conseil révèlent clairement que toute réforme de la PAC, y compris dans les secteurs qui ne font pas l'objet d'un examen actuellement, doit être financée à même ce budget fixe et que les limites de dépenses n'ont aucune incidence sur la réforme de la PAC ni sur le cycle de négociations commerciales de l'OMC tenu à Doha. Le Canada continuera de suivre de près les discussions sur la réforme de la PAC et la décision budgétaire prise récemment à ce sujet.

Vins et spiritueux

Le dialogue continu entre dirigeants et ministres du Canada et de l'UE à propos du commerce de vins et de spiritueux a porté fruit au cours des dernières années. L'UE a manifesté sa volonté de régler certains différends qui subsistent en apportant des modifications réglementaires, entrées en vigueur le 17 mai 2001, afin de permettre l'accès et la commercialisation du vin de glace canadien dans le marché de l'UE. Cette décision a convaincu le Canada d'entamer des négociations bilatérales en novembre 2001. Jusqu'à maintenant, les discussions ont porté sur toutes les questions d'intérêt pour les deux parties. Selon les représentants, on pourrait assister en 2003 à la conclusion d'une entente mutuellement avantageuse qui garantirait la stabilité et l'équité du commerce des vins et des spiritueux entre le Canada et l'UE.

Poisson et fruits de mer

Les exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer vers l'Union européenne ont diminué au cours de la dernière décennie, pour se stabiliser à environ 300 millions de dollars. En 1990, les exportations de fruits de mer vers l'UE représentaient environ 20 % des exportations canadiennes de poisson et de fruits de mer. En 2001, cette part ne s'établissait plus qu'à 8 %. Parmi les raisons principales de cet état de choses, signalons les diminutions des stocks de poisson de fond, les droits de douane élevés de l'UE, de même que l'accès privilégié qu'ont les principaux concurrents du Canada à ce marché. Les droits de douane sur le poisson et les fruits de mer imposés par l'UE, qui touchent un grand nombre d'espèces exportées par le Canada, varient de 12 % à 23 %.

Les exportations de crevettes nordiques font l'objet de droits de douane pouvant atteindre 20 %, selon la forme du produit. Ces obstacles continueront d'être la raison principale pour laquelle le gouvernement du Canada cherche à améliorer l'accès à l'Union européenne, pour l'exportation de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a établi un contingent tarifaire autonome (CTA) de 4 000 tonnes pour les crevettes bouillies et pelées, contingent pour lequel le droit du produit a été réduit à 6 % si les crevettes importées sont destinées à être transformées dans l'Union européenne.

Conséquemment aux efforts déployés par les gouvernements fédéral et provinciaux de concert avec des représentants de l'industrie, les ministres des Pêches des États membres de l'UE ont depuis étendu la période d'application de ce contingent de 2001 à 2003 et l'ont augmenté à 5 000 tonnes par année. À moyen terme, dans le cadre de la série actuelle de négociations commerciales multilatérales, le Canada abordera la question plus large des droits de douane applicables à l'ensemble des fruits de mer. À court terme, il entend convaincre l'UE d'apporter des améliorations au CTA pour les crevettes bouillies et pelées. Ces améliorations comprendraient une nouvelle hausse du contingent et un assouplissement des exigences restrictives relatives à l'utilisation finale voulant que la transformation ultérieure soit effectuée dans l'UE.

Aluminium

L'une des priorités du Canada demeure la réduction des droits de douane sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux. En ce qui concerne l'aluminium, les efforts de l'industrie canadienne (soutenus par le gouvernement) auprès des producteurs et des utilisateurs de l'UE qui voient les choses de la même façon, afin qu'ils pressent la Commission européenne de réduire ou d'éliminer le droit de douane de 6 %, ont commencé à porter fruit. En effet, les représentants de l'industrie européenne se disent prêts à abandonner ce droit de douane dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, si certaines conditions sont respectées.

Interdictions et restrictions visant certains métaux non ferreux

La Commission européenne a adopté des directives sur la gestion des déchets provenant d'équipement électrique et électronique, y compris les batteries et les accumulateurs et les véhicules en fin de vie. Ces directives prévoient des restrictions et une éventuelle interdiction portant sur l'usage de certaines substances qu'exporte le Canada, telles que le plomb, le mercure et le cadmium. Ces interdictions, une fois mises en œuvre, auront des conséquences néfastes non seulement sur les échanges canadiens des métaux non ferreux, mais aussi sur ceux des produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Bien que le Canada partage la position de la Commission européenne au sujet de l'importance de la protection de l'environnement et de la santé, il doute que les risques justifient de telles interdictions et craint que ces mesures ne soient trop restrictives pour les échanges, compte tenu des objectifs visés.

Les directives abordent la création d'un « réseau de producteurs responsables », mais n'indiquent pas clairement qui serait responsable de l'organisation du ramassage en fin de vie, des plans de reprise et de démantèlement, ou encore des programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération auxquels elles font référence. Le Canada craint que cela ne mène à la création d'un marché fermé de ressources de matières premières auquel seules les entreprises de transformation œuvrant à l'intérieur d'un réseau fermé de producteurs auraient accès. Les directives paraissent aussi contenir des restrictions à l'exportation allant à l'encontre des règles du commerce international.

Comme le débat se poursuit au sein de l'UE au sujet du contenu et de l'application de ces directives, le Canada restera vigilant et continuera de faire part de ses inquiétudes à la Commission.

Écoétiquetage

La Commission européenne a mis sur pied un plan d'écoétiquetage appelé « Programme fleur ». Les éléments du programme comprennent un certain nombre de produits de papier tel le papier hygiénique. Les critères fixés par le programme reflètent en grande partie les exigences et les valeurs écologiques de l'Europe, de même que ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et s'inquiète du fait que le « Programme fleur » n'a pas été élaboré d'une manière transparente, ce qui risque de privilégier les producteurs de l'UE.

Le Canada entend suivre le dossier de près afin de s'assurer que l'UE adhère au Code des bonnes pratiques de l'Accord de l'OMC sur les obstacles techniques au commerce dans son programme d'écoétiquetage. Une attention particulière sera portée aux dispositions traitant de la transparence et assurant l'accès équitable des producteurs étrangers aux programmes d'écoétiquetage.

Certification forestière

Il existe une demande continue sur le marché européen (surtout au Royaume-Uni, en Allemagne et dans les Pays-Bas) pour des produits forestiers qui sont certifiés avoir été fabriqués à partir de bois provenant de forêts aménagées de façon durable. L'industrie canadienne s'efforce de répondre à cette demande en utilisant l'un des quatre systèmes de certification qui sont déjà en application ou en cours d'élaboration au Canada.

En général, le Canada est favorable à la certification en tant qu'outil d'application volontaire, axé sur le marché, qui vise à promouvoir la gestion durable des forêts. Il veut toutefois s'assurer que la certification ne sera pas utilisée comme un obstacle à l'accès au marché. Le Canada s'inquiète particulièrement de toute mesure qui entraînerait un étiquetage obligatoire des produits forestiers en fonction de procédés et de méthodes de production ne se rapportant pas aux caractéristiques des produits. Il se soucie également des politiques d'approvisionnement qui exigent que tous les produits portent une étiquette conforme aux prescriptions d'un régime de certification donné, au détriment d'autres régimes équivalents. Le Canada entend faire preuve de vigilance pour éviter que les spécifications relatives aux matières premières ne soient fondées sur des conditions locales ou des critères inappropriés. Il continuera de suivre de près l'accès aux principaux marchés européens afin que la certification y demeure une activité facultative et que des critères compatibles avec les valeurs forestières canadiennes soient utilisés pour évaluer les produits canadiens.

Pour que la certification appuie pleinement la gestion durable des forêts, tous les systèmes de certification équivalents doivent être reconnus sur le marché. C'est pour cette raison que le Canada soutient les pays qui proposent l'équivalence et la reconnaissance réciproque de systèmes de certification similaires.

Produits alimentaires biologiques

L'UE a mis en place une réglementation détaillée sur la production, l'étiquetage et l'inspection des produits alimentaires biologiques et tient une liste des pays d'où elle en permet l'importation. Le Canada ne figure pas sur cette liste. Les pays qui ne figurent pas sur cette liste peuvent quand même exporter des produits biologiques vers l'UE, et ce, jusqu'au 31 décembre 2005, à la condition que les importateurs démontrent que les produits importés ont été fabriqués conformément aux règles de l'UE et inspectés selon des mesures équivalentes. Une telle procédure d'agrément au cas par cas est une source d'incertitude pour les exportateurs canadiens. Après 2005, les importations de produits biologiques devront provenir des pays faisant partie de la liste établie par l'UE.

Le Canada va soumettre une demande officielle aux fins d'inclusion dans la liste de l'UE, qui démontrera que le système de certification ainsi que les normes de production du Canada sont équivalents à ceux de l'UE. Cette demande sera présentée après la révision des Normes biologiques canadiennes et l'approbation de ces normes par le Conseil canadien des normes.

Organismes de certification des produits de construction

En vertu de la Directive de la nouvelle approche de l'UE, seuls les organismes européens seront autorisés à servir d'« organismes notifiés » et à exécuter les tâches liées à l'évaluation de la conformité comme la mise à l'essai et la certification des produits de construction. Les organismes canadiens accrédités sous le régime européen actuel ne pourront plus certifier directement des produits canadiens destinés au marché européen et devront avoir recours à des sous-traitants. Des discussions avec la Commission européenne sont en cours afin de régler ce problème.

Réglementation sanitaire et phytosanitaire applicable aux importations

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, sauf le cèdre, soit traité à la chaleur avant d'être exporté en UE afin d'assurer l'élimination du nématode du pin. Cette exigence a, en fait, réduit à zéro les exportations de bois d'œuvre vert du Canada vers l'UE. Le Canada a déclaré à maintes reprises qu'il considérait excessive cette exigence, puisque le risque de propagation du nématode du pin en UE, après l'achat de bois d'œuvre vert canadien, est plutôt négligeable.

Au cours des années, le Canada a proposé des solutions de rechange à l'élimination du nématode du pin tout en permettant le commerce de bois vert, mais l'UE a refusé toutes les propositions du Canada en ce qui concerne l'adoption de mesures moins restrictives pour le commerce. À la demande du Canada, des consultations de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998 sans qu'aucune solution ne soit apportée. Toutefois, en septembre 2002, une équipe technique de l'UE s'est rendue au Canada afin de relancer les discussions sur le plan scientifique, qui se sont soldées par des échanges fructueux à l'issue desquels l'UE a invité le Canada à soumettre une nouvelle proposition technique. Le Canada étudie cette option avec les représentants de l'industrie et des provinces.

En 2000–2001, le Canada a mis au point et a soumis à l'approbation de l'UE un programme innovateur de certification sans papier qui simplifierait les exigences

administratives entourant l'exportation de bois d'œuvre traité à la chaleur et séché au séchoir (estampillé KD-HT). Au cours de la visite effectuée en septembre 2002, des progrès importants ont été réalisés dans le dossier de la certification KD-HT sans papier. Les représentants du Canada s'attendent à un dénouement favorable et prévoient que ce programme innovateur permettra au Canada d'exporter du bois d'œuvre estampillé KD-HT dès le début de 2003.

Hormones bovines

En 1989, l'Union européenne a interdit l'administration d'hormones de croissance au bétail de même que l'importation de bœuf traité aux hormones anabolisantes. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction en alléguant qu'elle n'avait aucun fondement scientifique et, qu'à ce titre, elle constituait un obstacle injustifié au commerce. L'innocuité des hormones de croissance est reconnue à la fois par le Codex Alimentarius et par les examens scientifiques menés au Canada même.

Le Canada et les États-Unis ont porté la question devant l'OMC où un groupe spécial a conclu, en août 1997, que l'interdiction de l'UE violait l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (Accord SPS) SPS parce qu'elle ne s'appuyait sur aucun fondement scientifique. En janvier 1998, l'organe d'appel de l'OMC a confirmé la conclusion du groupe spécial. L'Union européenne avait jusqu'au mois de mai 1999 pour donner suite aux décisions de l'OMC, mais elle ne l'a toujours pas fait.

En août 1999, le Canada a adopté des mesures de rétorsion en augmentant les droits de douane sur un certain nombre de produits importés de l'Union européenne, tels le bœuf, les concombres, les cornichons et le porc, d'une part, parce que l'Union européenne n'a pas donné suite aux décisions de l'OMC et, d'autre part, parce qu'elle n'a fait aucune offre acceptable de compensation à titre de solution provisoire. Ces mesures resteront en vigueur jusqu'à ce que l'UE ait donné suite aux décisions de l'OMC ou qu'elle ait convenu d'une compensation satisfaisante avec le Canada, en attente de la mise en application des décisions de l'OMC. Les objectifs du Canada visent toujours la liberté d'accès du bœuf canadien au marché de l'UE. Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez visiter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp#Hormones*).

Accord vétérinaire Canada–UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord vétérinaire régissant le commerce d'animaux vivants et de poisson, et de leurs produits respectifs. Cet accord crée un mécanisme pour la reconnaissance des mesures sanitaires équivalentes du Canada et de l'UE et vise l'amélioration du commerce bilatéral. Un comité de gestion mixte (CGM) a été formé pour mettre en œuvre cet accord.

Une quatrième rencontre du CGM a eu lieu à Bruxelles en décembre 2002. Les autorités réglementaires des deux parties montrent un engagement clair à collaborer afin de tirer pleinement parti de cet accord. Ces progrès sont particulièrement importants pour le Canada étant donné que le nombre d'États membres devrait passer de 15 à 25 en 2004. Des progrès importants ont été réalisés sur la question des procédures utilisées pour déterminer l'équivalence, dans le but précis d'obtenir l'équivalence pour le secteur canadien de la viande de porc. Le Canada espère que ces progrès se poursuivront afin d'établir l'équivalence dans d'autres secteurs, notamment celui du poisson et des fruits de mer. L'accord a également donné lieux à de fructueux échanges d'information.

Animaux et produits d'origine animale

Malgré les progrès réalisés en vertu de l'Accord vétérinaire Canada–UE, les exportateurs canadiens dans certains secteurs demeurent désavantagés par les mesures prises par l'UE pour contrer l'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) ou « maladie de la vache folle ». Le Canada, où aucun cas d'EBS indigène n'a été signalé, est désigné exempt d'EBS selon les critères définis par l'Office international des épizooties. L'interdiction visant les aliments du bétail et le mécanisme de surveillance et de contrôle en vigueur au Canada respectent et même dépassent les normes internationales. Par conséquent, le Canada s'oppose fermement aux mesures mises de l'avant par l'UE qui désavantagent les exportations canadiennes, et continuera de tenter de régler les questions en suspens avec l'UE.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE s'avère nécessaire pour que les pommes de terre de semence du Canada continuent d'avoir accès au marché de l'UE. Les parasites en cause sont la flétrissure bactérienne et le virus de la filosité des tubercules de la pomme de terre. Auparavant, une dérogation annuelle était accordée au Canada à condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et qu'il certifie que toutes les exportations vers l'UE provenaient de zones non contaminées de l'Île-du-Prince-Édouard

et du Nouveau-Brunswick. Au mois de septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence canadiennes. Dans le passé, seuls l'Italie et le Portugal ont profité de la dérogation.

En décembre 2002, la CE a approuvé une nouvelle dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Le Canada a manifesté un intérêt marqué envers cette question à la CE et a présenté des informations qui justifient l'élargissement de la dérogation à l'ensemble des régions productrices de pommes de terre du Canada. Nous continuerons de travailler avec l'UE afin d'atteindre cet objectif.

Canola génétiquement modifié

Depuis le mois de mars 1998, un groupe d'États membres empêchent l'approbation de la commercialisation des organismes génétiquement modifiés (OGM) dans les pays de l'Union européenne. On espérait que la relance du processus d'approbation coïncide avec l'adoption, le 17 octobre 2002, de la législation révisée (Directive 2001/18/CE), qui resserre les règles de l'évaluation des risques et du processus d'approbation, mais le moratoire de facto est toujours en place. Certains des États membres qui s'opposent à l'approbation des OGM ont précisé qu'ils maintiendraient leur opposition jusqu'à l'adoption des règlements proposés sur l'étiquetage et la traçabilité des OGM.

En raison de ce moratoire, le Canada ne peut exporter d'huile de canola dans les pays de l'UE. Au début des années 1990, les exportations canadiennes de canola dans les pays de l'UE étaient en croissance soutenue. Celles-ci avaient atteint un sommet de 425 millions de dollars en 1994, et s'étaient élevées en moyenne à 185 millions de dollars par année de 1993 à 1997. Pendant les quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur du moratoire (de 1998 à 2001), les exportations canadiennes de canola dans les pays de l'UE ont connu une baisse marquée et ne s'élèvent maintenant qu'à environ 1,5 million de dollars par année en moyenne.

Selon le Canada, étant donné que le canola génétiquement modifié a subi des examens stricts au Canada et est accepté dans de nombreux pays, aucune question de santé, de sécurité alimentaire ou d'environnement ne justifie le refus de permettre l'exportation vers le marché de l'UE du canola génétiquement modifié produit par culture commerciale au Canada. En 2001, les variétés comportant des caractéristiques nouvelles recouvraient quelque 75 % de la superficie affectée à la culture du canola au Canada. Le Canada continue d'exprimer ses préoccupations aux plus hauts niveaux de l'UE en ce qui concerne cet obstacle à l'accès au marché de l'UE, en plus d'étudier toutes les options offertes dans le cadre de l'OMC.

Organismes génétiquement modifiés (OGM) : étiquetage et traçabilité

Afin de relancer le processus d'approbation et de restaurer la confiance du public à l'égard des régimes de sécurité alimentaire de l'UE, la Commission européenne a proposé une nouvelle réglementation obligatoire sur les aliments et les aliments du bétail génétiquement modifiés ainsi que sur la traçabilité et l'étiquetage des OGM (juillet 2001). Selon le Parlement européen et les États membres, une réglementation stricte et obligatoire contribuera à rebâtir la confiance des consommateurs de l'UE et devra être mise en place avant que le processus d'approbation des OGM ne soit relancé.

En novembre 2002, le Conseil agricole de l'UE a conclu un accord politique sur les conditions obligatoires d'étiquetage des aliments et des aliments du bétail génétiquement modifiés. En vertu de cet accord, tout aliment qui contient plus de 0,9 % de matériel génétiquement modifié doit être étiqueté comme un aliment contenant des OGM. Le seuil pour la présence fortuite ou la présence techniquement inévitable d'OGM qui ne sont pas autorisés mais dont l'évaluation des risques est positive a été fixé à 0,5 %. Le Conseil a également convenu d'élargir la législation sur l'étiquetage aux aliments et ingrédients provenant de récoltes d'OGM (par exemple, l'huile de maïs extraite de maïs génétiquement modifié et les biscuits qui contiennent de l'huile de maïs extraite de maïs génétiquement modifié). En décembre 2002, le Conseil de l'environnement de l'Union européenne a conclu un accord qui exige que chaque point de la chaîne de distribution conserve la documentation requise sur tous les événements ou chaque variété d'OGM pour chaque envoi, afin d'assurer la traçabilité à toutes les étapes de la mise sur le marché d'un produit, « de la ferme jusqu'au magasin ». Cette nouvelle réglementation proposée par l'UE sur les OGM doit être soumise en deuxième lecture au Parlement européen. On s'attend à ce que la réglementation soit approuvée d'ici la fin de 2003.

L'industrie canadienne continue de craindre que les mesures proposées aient une incidence grave sur les exportations canadiennes de marchandises et d'aliments transformés vers l'UE, exportations qui représentent plus de 750 millions de dollars par année. Le Canada continue de s'opposer fermement aux règlements proposés par l'UE sur l'étiquetage

obligatoire et la traçabilité puisqu'ils visent une seule méthode de production et ne tiennent pas compte des risques réels. Le gouvernement du Canada multiplie les représentations aux hauts niveaux de la Commission de l'UE et des États membres. Le Canada continue de collaborer étroitement avec les États-Unis et d'autres partenaires commerciaux au règlement de ce dossier.

AUTRES DOSSIERS

Marchés publics

Les fournisseurs canadiens ne bénéficient toujours pas d'un accès complet aux occasions offertes sur les marchés publics de l'UE dans plusieurs secteurs, y compris les secteurs du matériel et des services de télécommunications, du matériel de transport et des services publics d'électricité. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada traite de ces questions avec l'UE dans le cadre du Groupe de travail de la transparence des marchés publics de l'OMC afin de réduire davantage, voire d'éliminer, les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes bénéficient de la libéralisation continue des cadres réglementaires des télécommunications de l'UE. Toutefois, comme nous l'avons constaté au cours des dernières années, certains problèmes entravent la mise en œuvre efficace de certaines dispositions, particulièrement dans le cas de l'Allemagne. Néanmoins, nous avons remarqué que les organismes nationaux de réglementation (y compris ceux de l'Allemagne) et la Commission européenne se penchent sur ces problèmes. De plus, le nouveau cadre réglementaire s'appliquant aux réseaux de télécommunications électroniques de l'Union européenne prévoit le recours préventif à la réglementation dans les cas importants d'emprise sur les marchés. Nous continuerons de suivre ces faits afin d'évaluer leur incidence réelle et la mesure dans laquelle ils permettent d'instaurer une concurrence réelle.

Association européenne de libre-échange (AELE)

Le 9 octobre 1998, le gouvernement du Canada a annoncé la tenue de négociations avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE), qui regroupe l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. Les négociations sont presque terminées, et la plupart des questions ont été réglées. Il reste toutefois quelques questions à résoudre, notamment le traitement des navires et des produits marins industriels. À titre d'accord « de première génération », l'entente porte principalement sur l'élimination des tarifs sur les produits industriels, la libéralisation de certains aspects de l'agriculture et une nouvelle coopération en matière de facilitation du commerce et de concurrence.

Les échanges bilatéraux avec les pays de l'AELE se sont chiffrés à 7 milliards de dollars en 2002. Les exportations canadiennes se sont élevées à près de 1,5 milliard de dollars, et les importations à 5,5 milliards de dollars. L'investissement étranger direct des pays de l'AELE au Canada s'est élevé à plus de 10 milliards de dollars en 2001.

Fédération de Russie

Aperçu

L'économie russe a fortement repris depuis la crise financière de 1998, qui avait entrainé une chute spectaculaire des exportations de marchandises canadiennes vers la Russie. Les exportations ont connu une croissance lente en 1999 et en 2000, avant de renouer avec une croissance vigoureuse de 45 % en 2001. Cette croissance s'est ralentie au troisième trimestre en raison d'une chute du prix du pétrole, la principale exportation russe. Au cours du premier semestre de 2002, les exportations ont connu une baisse de 20 %, mais ont tout de même montré des signes de reprise au second semestre, principalement dans les secteurs du matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, de l'agroalimentaire et des matériaux de construction.

Les importations de marchandises russes par le Canada, quant à elles, ont enregistré une légère hausse en 2000, comparativement à 1999, avant de subir une baisse importante en 2001, attribuable principalement à la baisse considérable des exportations de pétrole brut. Cette baisse des expéditions

de pétrole brut s'est poursuivie au premier semestre de 2002, mais a été compensée par une augmentation des importations de poisson, d'uranium et de certaines formes d'acier.

Les exportateurs canadiens, qui hésitaient à réintégrer le marché russe après 1998, ont interprété les bonnes nouvelles économiques comme le signe qu'il est de nouveau temps de s'engager en Russie. En février 2002, le premier ministre Chrétien a dirigé une mission commerciale d'Équipe Canada en Russie, au cours de laquelle ont été conclus 77 nouveaux accords commerciaux avec des entreprises canadiennes, pour une valeur de 337 millions de dollars. Selon Statistique Canada, les investissements canadiens en Russie étaient évalués à 423 millions de dollars en 2000. L'investissement direct canadien est surtout concentré dans les secteurs des mines, de la haute technologie et de l'agroalimentaire. Les investisseurs du secteur minier semblent de nouveau intéressés à élargir leurs activités ou à acquérir de nouveaux gisements.

En septembre 2002, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. Lyle Vanclief, s'est rendu à Moscou à la tête d'une délégation à laquelle participaient des représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour discuter de l'accès au marché russe pour les fruits de mer canadiens. La visite de la délégation a permis de garantir un accès continu au marché pour ces produits. De plus, les conditions du permis d'exportation des produits canadiens ont été confirmées.

L'importance qu'attache le président Poutine à l'accession de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce a stimulé la réforme économique du pays. Bien que le débat sur la vitesse du processus se poursuive en Russie sur la vitesse du processus, l'engagement demeure bien réel, comme en témoignent les réformes visant à améliorer le climat commercial. La Russie continuera d'être un marché stratégique pour les entreprises canadiennes dans les secteurs de l'exploitation des ressources, du logement, des matériaux de construction et de l'agroalimentaire. Les réformes apportées au code foncier russe et l'augmentation des investissements par des conglomérats russes dans le secteur de l'agriculture permettent d'envisager de nouvelles possibilités pour les investisseurs canadiens dans ce secteur. Le gouvernement du Canada travaille à améliorer l'accès à cet important marché en développement suivant deux grands axes : la Commission économique intergouvernementale Canada-Russie et les négociations sur l'accession de la Russie à l'OMC ainsi que la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers (APIE).

Commerce bilatéral

Établie en 1993, la Commission économique intergouvernementale Canada–Russie a pour mandat d'améliorer le commerce et l'investissement et de cibler et d'éliminer les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement auxquels les entreprises canadiennes sont confrontées sur le marché russe et vice-versa. Le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, était à la tête de la délégation canadienne au cours de la dernière réunion de la Commission, qui a eu lieu à Ottawa en novembre 2001. Des groupes de travail sectoriels (traitant en particulier du pétrole et du gaz, de l'agriculture, du logement et de la construction, de l'exploitation minière, de l'Arctique et du Nord) travaillent à accroître les possibilités et à améliorer l'accès au marché pour les investisseurs et les commerçants canadiens. Comme l'indique le nouveau Plan d'action mixte Canada–Russie adopté au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, on a entrepris la création de nouveaux groupes dans le cadre de la Commission économique intergouvernementale, qui se pencheront sur l'accès aux marchés, les transports et les technologies de pointe (ce dernier groupe se composera de sous-groupes qui se pencheront sur les télécommunications, l'aérospatiale ainsi que sur les technologies de l'information et des communications).

Par l'intermédiaire de la Commission économique intergouvernementale ainsi que d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada assure la promotion de la transition de la Russie à une économie de marché. Le Canada a également insisté sur l'élimination de nombreuses barrières administratives au commerce et à l'investissement, ainsi que sur l'application de lois et de règlements uniformes. Au cours de la mission d'Équipe Canada 2002, qui a eu lieu en février, la Société canadienne d'hypothèques et de logement a signé un protocole d'entente avec le comité d'État sur les politiques relatives à la construction, à l'architecture et au logement. Cette entente marque l'adoption d'un nouveau code russe du bâtiment pour les habitations individuelles, fondé sur le code canadien du bâtiment, et créera de nouveaux débouchés sur le marché russe pour les constructeurs canadiens et les fournisseurs de matériaux de construction.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et mène

également des discussions bilatérales avec la Russie dans le but d'améliorer l'accès au marché russe pour les produits et services canadiens. Le groupe de travail a tenu sa première de dix-huit réunions officielles en juillet 1995 et sa plus récente en décembre 2002. Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC aux conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'accession de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. La Russie a effectué bon nombre de progrès en 2002 pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC, en particulier sur le plan des politiques de soutien agricole qui faussent les échanges. Le Canada continuera à demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les prochaines réunions du groupe de travail se poursuivront dans la foulée des discussions approfondies et fructueuses tenues entre la Russie et divers membres du groupe de travail.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les droits de douane en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou qui se sont soldées par la présentation, au cours des deux dernières années — et plus récemment en décembre 2002 — de plusieurs offres révisées par la Russie. Des progrès ont été réalisés, principalement en ce qui a trait aux droits de douane visant les produits industriels, lors de discussions bilatérales qui se poursuivent à un rythme accéléré. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme le matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, les produits agricoles et agroalimentaires, le poisson et les produits du poisson, les véhicules, le matériel pour aéronefs et le matériel de télécommunications. De plus, il incitera la Russie à consolider tous ses droits, à se joindre à diverses options zéro-zéro convenues à l'OMC et à offrir un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale concernant les services en octobre 1999. En mai 2000, le Canada a entamé des discussions bilatérales à cet égard, et des réunions se tiennent périodiquement depuis. La Russie a soumis sa dernière offre concernant les services en octobre 2002. Le Canada veut que la Russie prenne des engagements contraignants sur les déplacements temporaires de personnes physiques et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, y compris les services informatiques et les services connexes, les télécommunications de base et les télécommunications à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services reliés à l'environnement et les services de transport. Il cherche aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires pour ce qui est des modalités de fourniture transfrontières, de consommation à l'étranger et de présence commerciale dans ces secteurs.

Le Canada finance à l'heure actuelle deux projets d'une valeur totale de 6,3 millions de dollars qui appuient directement les décideurs russes dans leurs tentatives de faciliter l'accession de la Russie à l'OMC. Il s'agit des projets Accession à l'OMC du cabinet Macleod-Nixon et Renforcement des capacités en matière de politique commerciale et de droit de l'Université Carleton.

Investissement

Le Canada accorde toujours une importance primordiale à la protection des investissements canadiens en Russie. Il a des intérêts substantiels dans ce pays, particulièrement dans le secteur des mines. Les principaux domaines d'intérêt potentiels pour les investisseurs canadiens sont l'exploitation des ressources naturelles et autres formes de développement des infrastructures, les services et le développement industriel. Même si le gouvernement russe encourage l'investissement étranger, il éprouve des difficultés à créer un climat d'investissement stable et attrayant. Les préoccupations actuelles des investisseurs en Russie comprennent : la faiblesse du gouvernement d'entreprise; la complexité des lois nationales et le flou qui les entoure; et le manque de recours judiciaires efficaces pour résoudre les différends en matière d'investissement; l'absence de recours judiciaire efficace pour le règlement des différends en matière d'investissement; les obstacles administratifs et la « bureaucratisation excessive »; ainsi que les autorités régionales hostiles ou difficiles. Les investisseurs canadiens du secteur minier s'intéressent particulièrement à l'ébauche du code sur l'utilisation du sous-sol, qui est actuellement à l'étude et qui sera vraisemblablement modifié par la Douma de la Russie (chambre basse du parlement russe); les modifications proposées ont provoqué différentes réactions chez les investisseurs étrangers potentiels et les spécialistes juridiques, dont certains s'inquiètent du processus de délivrance de permis, du manque de clarté dans les rôles respectifs des

gouvernements régionaux et fédéral et de l'absence de tout mécanisme qui garantirait aux investisseurs étrangers une participation aux appels d'offres importants concernant des gisements minéraux.

Au cours de l'année qui vient de se terminer, le gouvernement russe a adopté de nouvelles lois dans les domaines de la fiscalité et des procédures douanières, procédé à une réforme juridique et amélioré la législation sur les faillites d'entreprises et les sociétés par actions à responsabilité limitée. Ces mesures sont encourageantes. De même, l'inscription des entreprises et les exigences en matière de licences et de vérification ont été simplifiées, et un nouveau code non contraignant de gouvernement des entreprises a été adopté en 2002.

L'APIE signé entre le Canada et l'ex-Union soviétique en 1989 accorde aux investisseurs canadiens une protection plus restreinte que les accords d'investissement récents comme l'ALENA. Les négociations entourant le renforcement de l'APIE Canada-Russie ont été suspendues en attendant la concrétisation de l'accession de la Russie à l'OMC.

Ukraine

Aperçu

Les exportations canadiennes en Ukraine se sont élevées à 27 millions de dollars en 2002, ce qui s'accorde aux données de 1999 et de 2000. La hausse des exportations touche une vaste gamme de produits concentrés dans les produits manufacturés. Cette hausse est attribuable à la croissance de l'économie ukrainienne. Le marché canadien des exportations en Ukraine est constitué de produits uniques, à valeur ajoutée et d'une haute technicité, le plus souvent dans les secteurs de l'énergie, de la construction, de l'agriculture et de l'agroalimentaire. D'importantes réformes agraires ont également stimulé l'investissement dans le secteur agricole de l'Ukraine, ce qui a entraîné une augmentation des exportations canadiennes de machinerie et de bétail.

Les importations de produits ukrainiens par le Canada continuent d'être concentrées dans les produits de l'acier, ce qui expose les importations à une certaine volatilité qui est cependant compensée par le renforcement des importations de textiles et de vêtements observé au cours des trois dernières années. De plus, en 2001, le Canada a importé pour la toute première fois du méteil et de l'avoine de l'Ukraine, résultat des réformes agraires mentionnées précédemment, ce qui a stimulé l'investissement et la production.

Le commerce bilatéral entre le Canada et l'Ukraine a atteint un sommet de 148 millions de dollars en 2000, principalement en raison du volume important des importations d'acier en provenance de l'Ukraine, avant de tomber à 81 millions de dollars en 2001, pour faire un bond en 2002 jusqu'à 112 millions de dollars. Les résultats du premier semestre de 2002 montrent une certaine stabilisation sur ce plan ainsi qu'une diversification des produits et une dépendance moindre aux importations d'acier.

Le Canada se place parmi les 15 premiers investisseurs étrangers en Ukraine, avec un investissement total de près de 80 millions de dollars, surtout dans les secteurs de l'énergie et de la fabrication de verre. Le Canada a conclu un accord sur la protection des investissements étrangers avec l'Ukraine.

Le gouvernement du Canada s'emploie à améliorer l'accès au marché ukrainien et à accroître le commerce et l'investissement bilatéral à la faveur des négociations sur l'accession à l'OMC et des travaux de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEICU). Établie en 1996, la CEICU a pour mandat de définir les possibilités et de résoudre les irritants et les obstacles en matière de commerce et d'investissement des entreprises canadiennes et ukrainiennes. Le ministre du Commerce international du Canada, M. Pierre Pettigrew, a coprésidé la quatrième réunion de la CEICU au mois d'octobre 2001, à Ottawa. Le grand nombre d'entreprises canadiennes qui ont participé à la réunion témoigne de l'intérêt croissant envers le marché ukrainien, bien que les discussions aient porté principalement sur l'élimination des obstacles au commerce qui subsistent, y compris le caractère exécutoire des décisions judiciaires, un nouveau code foncier, l'abolition des taxes à l'exportation et la création d'un processus pour faciliter le règlement des différends commerciaux.

Accession à l'OMC

En 1993, l'Ukraine a demandé à accéder à l'OMC. Depuis, le Canada a souligné la nécessité, pour l'Ukraine, de rendre l'accès à son marché — pour les exportations canadiennes de biens et de services — plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire. En 2000, les membres de l'OMC ont choisi

l'ambassadeur du Canada auprès de l'OMC, l'honorable Sergio Marchi, à titre de président du Groupe de travail de l'accession de l'Ukraine à l'OMC.

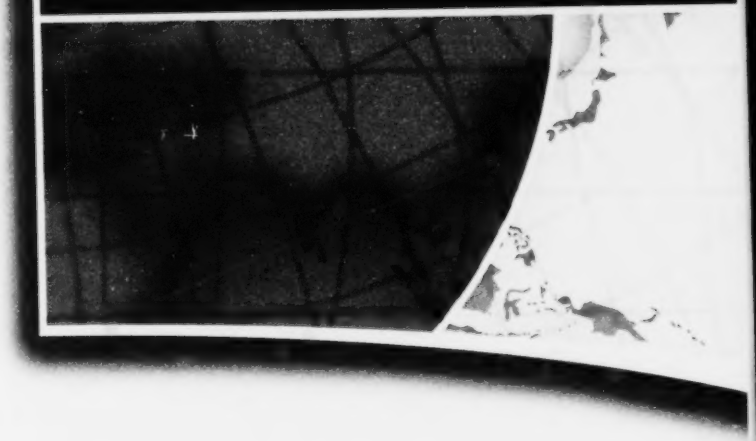
En dépit de la lenteur des progrès accomplis au cours des sept premières années, le rythme des négociations multilatérales s'est accéléré depuis la réunion du groupe de travail en juillet 2000. Au cours de la dernière année, l'Ukraine a continué de prendre d'importantes mesures en adoptant une législation et une réglementation intérieures qui lui permet de rendre de grandes parties de son régime de commerce extérieur conformes aux obligations découlant de l'OMC. Toutefois, d'autres travaux s'imposent dans un certain nombre de secteurs importants, dont les tarifs douaniers, l'évaluation en douane, les programmes de soutien de l'agriculture, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires et, plus particulièrement, la propriété intellectuelle. L'Ukraine doit également établir la réglementation intérieure et les pratiques administratives nécessaires à l'application de la législation nationale requise.

Les négociations bilatérales entre le Canada et l'Ukraine sur l'accès aux marchés des produits et des services se sont soldées en février 2002 par la signature d'un accord bilatéral. Le Canada continue de collaborer avec d'autres États membres de l'OMC afin de concrétiser l'accession de l'Ukraine à l'OMC. La réalisation de cet objectif nécessitera un accès stable et prévisible au marché ukrainien. En outre, les engagements sur l'accès au marché pris envers le Canada et les autres membres de l'OMC doivent être soutenus par une réduction et une simplification des droits et des impositions à l'importation, des procédures douanières moins contraignantes et une réduction des autres mesures non tarifaires. Le Canada continuera de surveiller de près les efforts de l'Ukraine pour libéraliser ces mesures dans le cadre de son accession à l'OMC.

Le Centre de droit et de politique commerciale (CDPC) de l'Université d'Ottawa et de l'Université Carleton travaille de concert avec le ministère de l'Économie de l'Ukraine afin d'accroître la capacité de l'Ukraine de participer de façon efficace au processus d'accession à l'OMC et de l'aider à remplir ses obligations dans le cadre de l'OMC. Le projet « Renforcement des capacités en matière de politique commerciale » comporte trois volets :

- une aide technique en matière de commerce international afin de répondre aux besoins à court terme dans le cadre du processus d'accession à l'OMC;
- le renforcement des capacités institutionnelles par la fondation d'un centre ukrainien sur le modèle du CDPC afin de répondre aux besoins à long terme du gouvernement et du secteur privé;
- un programme de stages pour les étudiants diplômés en commerce international.

6 *Ouverture sur l'Asie-Pacifique*



Coopération économique Asie–Pacifique (APEC)

Depuis la création de l'organisation en 1989, le programme de travail du Forum de coopération économique Asie–Pacifique (APEC) a évolué en fonction des changements qui ont marqué le commerce mondial. Les ministres et les dirigeants de l'APEC continueront de tenir des rencontres informelles dans le but de consolider le système de commerce multilatéral. Au cours de la dernière Réunion des dirigeants économiques de l'APEC à Los Cabos, au Mexique, en octobre 2002, les dirigeants se sont concentrés sur la lutte contre le terrorisme et la promotion du partage de la prospérité en tant que conséquence de la mondialisation. La juxtaposition de ces deux questions a mis en exergue l'interdépendance entre la sécurité et la prospérité économique. Les dirigeants ont renouvelé l'engagement de l'APEC dans la lutte contre le terrorisme et ont lancé l'initiative STAR sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (« Secure Trade in the APEC Region »), qui s'appuie sur les progrès réalisés au Sommet du G8 de Kananaskis dans le but de renforcer la sécurité dans le secteur des transports.

Sur le plan de la mondialisation, les débats ont été dominés, d'une part, par la proposition du Mexique qui vise à assurer la complémentarité entre les objectifs de l'APEC en matière de libéralisation du commerce et des échanges et, d'autre part, par les objectifs sociaux et ceux liés au développement. Les pays en développement ont approfondice thème en soulignant l'importance du renforcement des capacités en matière de commerce et de lutte contre le terrorisme dans la recherche du partage de la prospérité économique. La présidence du Mexique n'a cessé d'insister tout au long de l'année sur le partage de la prospérité, ce qui a clairement influencé l'orientation des discussions sur les questions économiques. Les dirigeants ont souligné la nécessité de régler les questions liées à la mondialisation au moyen du renforcement des capacités et ont mentionné le travail de l'APEC sur les plans de la micro-entreprise, du développement des ressources humaines et des objectifs de connectivité adoptés à Brunei. Ils ont également souligné la nécessité de faire progresser considérablement les négociations commerciales et de défendre les intérêts des économies en développement dans le cadre du Cycle de Doha de l'OMC et demandé l'intensification des travaux sur le renforcement des capacités au regard de l'OMC.

À la suite de l'adoption en 2001 de l'Accord de Shanghai, qui relancera la question du commerce au sein de l'APEC et fournira l'impulsion nécessaire à l'achèvement de l'objectif de l'APEC, qui est de parvenir à la libéralisation et à l'ouverture des échanges et des investissements dans la région, d'ici 2010 pour les économies développées et d'ici 2020 pour les économies en développement, les membres de l'APEC ont appuyé le Plan d'action pour faciliter le commerce de l'APEC, qui vise à diminuer de 5 % d'ici 2006 les coûts liés aux transactions commerciales dans la région et qui comprend un ensemble de mesures concrètes que les membres peuvent prendre pour atteindre ce but. Une étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur l'incidence économique de la facilitation du commerce (supervisée par le Canada dans le cadre du Comité de l'APEC sur le commerce et les investissements) a été présentée à l'occasion de la Réunion des dirigeants de l'APEC. Cette étude révèle que l'amélioration de la facilitation du commerce pourrait faire augmenter de 280 milliards de dollars américains les échanges entre les pays membres de l'APEC. De plus, les membres de l'APEC ont adopté une déclaration sur l'application des normes de transparence de l'APEC conçues pour accroître la transparence des lois, formalités et règles administratives des membres de l'APEC.

Bien que l'établissement de règles et la libéralisation dans le cadre des négociations de l'OMC soient les moyens clés grâce auxquels les économies membres de l'APEC pourront atteindre l'objectif de la libéralisation et de l'ouverture des échanges et des investissements, les dirigeants de l'APEC appuient également les accords bilatéraux et régionaux de libre-échange qui respectent les règles de l'OMC, puisqu'ils constituent une manière de plus d'atteindre l'objectif visé.

Tout au long de l'année 2002, le Canada a pris part à diverses initiatives qui ont pour but de renforcer les capacités des économies en développement, supervisé l'étude de la Banque mondiale et de l'APEC sur la facilitation du commerce et organisé un atelier de renforcement des capacités sur la facilitation du commerce, de concert avec la Thaïlande, Hong Kong et la Chine. Le Canada assume la coprésidence du groupe de l'APEC sur le renforcement des capacités qui coordonne l'ensemble des travaux de l'APEC dans ce domaine. Au sein de ce groupe, le Canada a conçu un répertoire accessible par le Web de tous les projets de renforcement des capacités au regard de l'OMC offerts au sein de l'APEC. De plus, l'Agence canadienne de développement international (ACDI) amorcera bientôt la mise en œuvre de son Programme d'intégration économique de l'APEC. Ce programme de 9 millions de dollars aidera les pays de l'Asie du Sud-Est à renforcer leurs capacités au regard de l'OMC.

Réalisations de l'APEC en 2002

- Adoption d'une nouvelle déclaration contre le terrorisme et lancement de l'initiative STAR sur le commerce sécuritaire dans la région de l'APEC (« Secure Trade in the APEC Region »), axée sur la sécurité dans les transports.
- Adoption du Plan d'action pour faciliter le commerce, qui diminuera de 5 % en cinq ans les coûts liés aux transactions commerciales.
- Les dirigeants de l'APEC se sont montrés largement favorables à la réalisation de progrès supplémentaires dans le cadre des négociations du Cycle de Doha de l'OMC.
- Adoption d'une déclaration sur l'application des normes de transparence administrative de l'APEC qui aura pour effet d'améliorer l'accès aux marchés dans la région.
- Publication par la Banque mondiale d'un important rapport sur les avantages économiques de la facilitation du commerce au sein de l'APEC.
- Mise en œuvre d'un nouveau mécanisme d'examen par les pairs des plans d'actions individuels (PAI) de l'APEC, qui comprend la participation de spécialistes externes et suppose une participation accrue des entreprises.
- Mise en œuvre d'une vaste gamme de projets de renforcement des capacités en matière de politique commerciale.
- Organisation d'un dialogue de l'APEC sur la mondialisation et le partage de la prospérité.
- Organisation d'une réunion de haut niveau sur les micro-entreprises qui a mené à la création d'un sous-comité des petites et moyennes entreprises (PME) axé précisément sur les questions d'intérêt pour les micro-entreprises.
- Mise en œuvre de la stratégie de l'E–APEC par l'organisation d'un grand nombre d'ateliers, de séminaires et de programmes de formation sur des questions liées à l'élimination du fossé numérique.
- Approbation par les dirigeants de la mise sur pied d'un nouveau forum sur les sciences de la vie qui permettra à l'industrie pharmaceutique de communiquer avec les gouvernements de la région de l'APEC.
- Adoption par les ministres de lignes directrices révisées sur la participation des non-membres. Ces nouvelles lignes directrices aideront les forums de l'APEC à interagir avec d'autres organismes.
- Création d'un réseau de coordination sur les rapports entre les sexes qui verra à ce que les forums de l'APEC mettent en œuvre le Cadre d'intégration des femmes dans l'APEC.
- Adoption par les dirigeants de l'Accord de Shanghai, qui permettra d'accélérer la réalisation des objectifs de la Déclaration de Bogor.

On s'attend à ce que la Thaïlande, qui accueillera le sommet de l'APEC en 2003, mette l'accent sur les travaux de l'APEC en matière de coopération économique et technique et accorde une grande importance au développement des ressources humaines et à l'élaboration de mesures de protection sociale adéquates dans la région. En 2003, l'un des principaux objectifs du Canada consistera à mettre en œuvre la déclaration des dirigeants de l'APEC sur l'initiative STAR et la lutte contre le terrorisme. Le Canada poursuivra également ses efforts pour mettre en œuvre le Plan d'action pour faciliter le commerce, conformément à l'Accord de Shanghai, et il visera à élargir les possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes dans cette région. De plus, le Canada jouera un rôle important dans l'Initiative de

renforcement des capacités des économies membres de l'APEC au regard de l'OMC et continuera d'offrir tout son soutien aux travaux de l'APEC sur les questions liées à la « nouvelle économie ». Le Canada entend aussi promouvoir, au sein de l'APEC, la prise d'engagements publics, y compris par le dialogue avec les organisations non gouvernementales, afin de gagner le soutien populaire nécessaire aux réformes économiques, gage essentiel de la croissance et de la prospérité de la région. Enfin, le PAI du Canada sera prêt à être évalué en 2003, tout comme ceux de l'Australie et de la Thaïlande.

Initiatives en matière de biotechnologie au sein de l'APEC

Le Canada prend part à deux initiatives en matière de biotechnologie dans le cadre de l'APEC. Au sein du Groupe d'experts pour la coopération technique en agriculture, le Canada dirige le sous-comité de la recherche, du développement et de l'expansion de la biotechnologie agricole (RDEAB). Ce sous-comité représente pour les économies membres une occasion sans pareille de soulever et de régler des questions communes en matière de biotechnologie agricole. Le sous-comité RDEAB a pour mandat d'exécuter des travaux dans quatre domaines de la biotechnologie agricole, soit :

- l'évaluation scientifique des produits biotechnologiques;
- la coopération technique;
- la transparence et l'échange d'information au sein des économies membres;
- le renforcement des capacités.

Jusqu'à maintenant, le sous-comité RDEAB a tenu des ateliers sur la biotechnologie en Australie, au Canada, aux États-Unis, en Malaisie et en Thaïlande. Le prochain atelier aura lieu en Chine en 2003.

En plus de prendre part aux travaux entrepris par le sous-comité RDEAB, le Canada participe au dialogue d'orientation de haut niveau de l'APEC sur la biotechnologie. Cette initiative a été mise en œuvre afin d'élargir le dialogue d'orientation de haut niveau entre les États membres sur les grandes questions liées à la biotechnologie auxquelles sont confrontées les économies membres. La première réunion a eu lieu à Mexico en février 2002; une autre réunion s'est tenue à Chiang Maï, en Thaïlande, en février 2003.

Japon

Aperçu

Le Japon est le deuxième partenaire commercial du Canada après les États-Unis, avec 2,1 % des exportations totales, et le troisième investisseur étranger direct en importance au Canada. De son côté, le Canada est l'un des principaux fournisseurs du Japon pour un certain nombre de produits clés, tels que le bois d'œuvre, les pâtes et papiers, les minéraux, la viande, le poisson, les céréales, les oléagineux et les maisons préfabriquées. Si les exportations axées sur les ressources demeurent à la base de notre relation commerciale, le Canada est en train de devenir pour le Japon une source de plus en plus importante de divers produits et services sophistiqués à valeur ajoutée axés sur la technologie. Les aéronefs, les logiciels ainsi que les produits et services liés aux ressources naturelles et à l'environnement en provenance du Canada entrent tous au Japon à un rythme croissant. Le Japon est pour sa part une source importante de placements de portefeuille au Canada, et les investissements canadiens directs au Japon continuent à réagir favorablement à la déréglementation de l'économie japonaise et aux nouveaux débouchés de ce marché. Bien que les investissements japonais directs délaissent de plus en plus l'Amérique du Nord et l'Europe au profit de l'Asie (la Chine en particulier), le Canada maintient sa part des investissements japonais directs par rapport aux États-Unis (bien que ces investissements soient concentrés dans certains secteurs en particulier comme l'automobile et l'agroalimentaire).

En 2002, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a atteint 23,7 milliards de dollars. Après avoir décliné de façon régulière à partir de la fin des années 1990, les exportations du Canada vers le Japon se sont stabilisées, en 2002, à 8,3 milliards de dollars. Nos importations en provenance du Japon ont connu une hausse de 5,3 % en 2002 pour représenter 15,4 milliards de dollars. En 2002, le Canada a exporté pour 1,8 milliard de dollars en services et en a importé pour 2 milliards de dollars. À long terme, la demande japonaise d'importations originales et à prix compétitif devrait s'accentuer, ce qui représentera un débouché important pour les exportateurs canadiens.

Afin de déterminer les débouchés ouverts par la réforme de la réglementation et la restructuration du marché japonais en constante évolution, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) a mené une analyse des courants d'échanges dans les secteurs susceptibles d'offrir des débouchés. Les résultats de cette étude ont été communiqués aux entreprises canadiennes et japonaises et aux représentants intéressés du gouvernement japonais. L'analyse a fait ressortir de nouveaux débouchés dans les secteurs suivants : technologies de l'information et des communications, produits alimentaires à valeur ajoutée, matériel de transport, matériaux de construction et logements préfabriqués, instruments médicaux et produits pharmaceutiques, nouveaux produits énergétiques comme les piles à combustible, production d'électricité et services environnementaux. De plus, le MAECI et Industrie Canada ont commandé une étude sur les débouchés s'ouvrant dans le secteur des services, dans lequel des débouchés importants ont été créés par les changements survenus dans l'économie japonaise. Selon cette étude produite par le Japan Market Resource Network en août 2002, les débouchés les plus intéressants pour les entreprises canadiennes se trouvent dans les services liés aux technologies de l'information (TI), à l'environnement, à la comptabilité, à l'architecture et aux soins de santé. Les entreprises canadiennes qui désirent pénétrer le marché japonais devront toutefois franchir des obstacles importants comme l'opposition manifestée au Japon à l'endroit de la concurrence étrangère, la réglementation excessive et l'opposition à la déréglementation de certains secteurs. Ces constatations s'ajouteront à nos efforts dans les secteurs commerciaux dans lesquels nous sommes déjà établis comme l'industrie automobile, l'industrie aérospatiale, les produits de la forêt, les minéraux, l'agriculture, la pêche et les produits de consommation. En outre, de nouvelles initiatives soutiendront ces nouveaux secteurs prioritaires.

Les efforts déployés par le Canada pour attirer l'IED japonais contribueront à renforcer la réputation de partenaire commercial de haut niveau dont bénéficie le Canada au Japon. Le MAECI collabore étroitement avec Partenaires pour l'investissement au Canada, d'autres ministères fédéraux et les autorités provinciales et municipales afin de maintenir et d'attirer l'investissement japonais au Canada. En 2000, Toyota a annoncé sa décision de produire son véhicule utilitaire sport de luxe Lexus RX 300 au Canada à compter de 2003, signe que le Japon reconnaît de plus en plus le Canada comme une destination de choix pour ses investissements. L'usine de Toyota à Cambridge deviendra la première usine à fabriquer le Lexus RX 300 à l'extérieur du Japon.

À l'appui des efforts mis en œuvre pour promouvoir la nouvelle image de marque du Canada, c'est-à-dire celle d'une société de technologie d'avant-garde, et pour encourager la diversification de nos relations commerciales avec le Japon qui ont traditionnellement été fondées sur les produits de base, la mission d'Équipe Canada de 1999 au Japon a permis de mettre en valeur les points forts des secteurs canadiens de haute technologie. Ces efforts ont déjà commencé à porter fruit, ainsi qu'en témoigne tout particulièrement la hausse d'activité enregistrée par les secteurs de haute technologie. Malgré le ralentissement mondial du secteur des technologies de l'information et des communications (TIC), les entreprises canadiennes continuent de profiter des débouchés offerts par l'énorme marché japonais des TIC. Au cours des deux dernières années, de nombreuses entreprises canadiennes ont pénétré ce marché directement ou par l'intermédiaire de partenaires, d'agents et de distributeurs, et la part des produits fabriqués et des services à valeur ajoutée dans les exportations canadiennes à destination du Japon ne cesse d'augmenter.

La collaboration avec la Japan External Trade Organization (JETRO) poursuit sa lancée fructueuse. Par exemple, la JETRO et Industrie Canada négocient une entente officielle sur la liaison de leurs bases de données respectives, ce qui profiterait aux gens d'affaires japonais et canadiens. Ce partenariat sera axé sur l'intensification du partage de données, la coopération technique et l'amélioration de la circulation par voie électronique de renseignements entre les entreprises japonaises et canadiennes sur leur marché respectif.

Exemples d'activités de développement du marché soutenus par le gouvernement en 2002

À la suite du succès des missions commerciales en TI menées au Canada en 2000 et en 2001, la JETRO a envoyé pour la première fois une troisième mission commerciale en TI au Canada en octobre et en novembre 2002. Cette visite d'une semaine au Canada avec escales à Montréal, à Toronto et à Vancouver a permis à 15 entreprises japonaises d'entrer en contact avec des dizaines d'entreprises canadiennes intéressées dans chacune des villes visitées. Deux journalistes à l'emploi de publications d'affaires du Japon ont également accompagné la mission afin de faire connaître le secteur canadien des TI et les débouchés qu'il représente pour les entreprises japonaises.

En octobre 2002, l'Ambassade du Canada a tenu un séminaire sur les piles à combustible auquel ont assisté des représentants canadiens des secteurs privé et public, des milieux universitaires et d'associations industrielles. Ce séminaire a permis aux participants canadiens de mesurer le potentiel du marché japonais et au Canada de se placer en tête de ce nouveau secteur auprès des décideurs des milieux industriels et gouvernementaux japonais. Le séminaire a également permis aux deux pays d'établir et de renforcer leurs liens sur les plans industriel et gouvernemental. La participation de 650 entreprises japonaises et la couverture médiatique accordée à l'événement ont largement dépassé les attentes.

En juin 2002, l'Ambassade du Canada a organisé une mission au Canada dans le domaine de la biotechnologie à l'intention d'une délégation de 49 représentants de 30 entreprises japonaises du domaine de la biotechnologie. La mission d'une durée d'une semaine s'est rendue à Toronto, à Montréal et à Vancouver dans le but de faire connaître le secteur canadien de la biotechnologie à un groupe représentatif d'entreprises japonaises des sciences de la vie et de donner l'occasion au Japon et au Canada de trouver des moyens de partager leur savoir-faire en biotechnologie dans le cadre de partenariats d'investissement et de commerce.

En mars 2002, l'Ambassade du Canada et le consulat général à Osaka ont collaboré à l'organisation d'une « vitrine multimédia », qui a permis à sept entreprises canadiennes de présenter leurs produits et leur technologie à un groupe ciblé de gens d'affaires japonais composé de partenaires, d'agents et de distributeurs éventuels. Cet événement a permis de souligner le rôle prépondérant des entreprises canadiennes dans ce segment du secteur des TIC. La prochaine mission commerciale au Japon dans le domaine des TIC se tiendra en février 2003 et portera sur la sécurité dans les TIC.

Le secteur de l'aérospatiale a également été actif. En février 2002, une importante délégation japonaise menée par le ministère japonais de l'Économie, du Commerce et de l'Industrie et la Society of Japanese Aerospace Companies a visité le Canada. Cette délégation, composée de plus de deux douzaines des principaux fabricants aérospatiaux japonais, a participé à un symposium à Montréal avant de visiter des installations à Montréal, à Toronto et à Winnipeg. Les représentants japonais, impressionnés par la qualité et la quantité des sociétés aérospatiales canadiennes, se sont dits grandement intéressés à intensifier leur collaboration avec l'industrie canadienne. Par conséquent, une délégation d'entreprises canadiennes menée par l'Association des industries aérospatiales du Canada et Industrie Canada s'est rendue au Japon en février 2003.

Dans le cadre de ses services permanents, l'Ambassade du Canada assure la tenue d'un site Web en langue japonaise contenant une mine de renseignements sur les capacités commerciales de tous les secteurs prioritaires du Canada ainsi que de l'information sur le vaste éventail des services d'ambassade.

Gérer la relation commerciale

Le Canada et le Japon continuent de promouvoir l'expansion du commerce et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint émis à l'occasion de la mission d'Équipe Canada menée en 1999 par le premier ministre Jean Chrétien. Le communiqué conjoint réaffirmait l'intention des deux gouvernements de faire avancer la collaboration en matière de réglementation afin de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé pour la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Les réunions sur la politique commerciale permettent de faire le point sur la relation économique et commerciale et s'ajoutent aux discussions périodiques tenues par divers ministères et organismes canadiens et japonais sur des questions précises ayant trait à des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les codes du bâtiment et les normes visant les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports. La diversité des thèmes à l'ordre du jour donne une indication de l'ampleur de notre relation économique et commerciale avec le Japon. En juin 2001, les gouvernements canadien et japonais ont achevé la révision de leurs mécanismes de consultations bilatérales (plus de 40). Cette révision avait pour objectif de relever les mécanismes de consultation efficaces et ceux qui devraient être renforcés afin de revitaliser la relation bilatérale entre le Canada et le Japon.

La collaboration en matière de réglementation entre le Canada et le Japon se poursuit également à divers égards, et ce, aussi bien multilatéralement que bilatéralement. Le Canada poursuivra ses efforts en vue d'étendre la collaboration à des domaines tels que la biotechnologie, les codes du bâtiment, la politique de la concurrence et l'administration douanière. Plus particulièrement, il continuera de participer aux discussions entre les autorités de la santé sur le respect des procédures relatives aux inspections et sur la possibilité

de reconnaître mutuellement les bonnes pratiques de fabrication dans l'industrie pharmaceutique. Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002 et amorcées peu après. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence.

La réforme de la réglementation fait partie des priorités du gouvernement japonais depuis plusieurs années. Le Canada, ainsi que l'Australie, les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, l'Union européenne et des organisations japonaises telles que Keidanren, présentent chaque année des observations aux autorités japonaises chargées de la réforme, dont la plus récente incarnation est le Conseil de la réforme de la réglementation (anciennement appelé Comité de la réforme de la réglementation). Les observations du Canada présentées au Conseil de la réforme de la réglementation en 2002 ressemblent à celles présentées en 2001, dont le champ avait été élargi, c'est-à-dire qu'elles ne portent plus uniquement sur des secteurs qui préoccupent particulièrement le Canada, tels que les télécommunications et les normes du bâtiment, mais elles concernent aussi des questions structurelles plus générales liées à l'ensemble du climat d'investissement au Japon. Nombre de ces questions ont des conséquences importantes pour la relance de l'économie japonaise et la capacité du Japon d'attirer les investisseurs étrangers, dont le Canada. En décembre 2001, le Conseil de la réforme de la réglementation, qui relève directement du cabinet du premier ministre, a présenté son programme triennal de promotion de la réforme de la réglementation, avant de publier un rapport révisé au premier trimestre de 2002. Les observations présentées par les gouvernements étrangers, y compris par le gouvernement du Canada, font partie intégrante de ce processus de réforme. Le gouvernement japonais a également annoncé son programme de promotion des zones spéciales de réforme structurelle.

Le Canada salue et encourage les initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales. En mai 2000, lors de la réunion du Comité des gens d'affaires Canada-Japon à Tokyo, la direction du Comité a tenu à souligner la nécessité de parvenir à une plus grande diversification et a affirmé qu'entreprendre des démarches concrètes en vue de conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Japon constituerait un moyen efficace pour promouvoir les échanges et les investissements bilatéraux. Lors de sa réunion tenue à Calgary en mai 2001, le Comité a proposé que les deux gouvernements, en collaboration avec les secteurs privés japonais et canadien, se penchent sur la possibilité d'établir « un nouveau plan détaillé de partenariat entre le Canada et le Japon afin de renforcer la relation économique entre les deux pays ». À l'occasion de sa dernière réunion tenue à Sendai en mai 2002, le Comité a demandé aux deux gouvernements d'accélérer la négociation d'un accord sur la sécurité sociale qui stimulerait l'investissement bilatéral et réduirait les inconvénients qu'un accord en cours de négociation avec les États-Unis représenterait pour le Canada dans l'éventualité de l'intégration du marché nord-américain.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le Japon et le Canada ont convenu de négocier un nouveau cadre de travail sur la relation de politique commerciale bilatérale sur l'habitation et les matériaux de construction, qui devrait être approuvé officiellement à la réunion du Comité de l'habitation Canada-Japon en 2003. Le Japon a remplacé l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système qui reconnaît les organismes étrangers d'évaluation et d'approbation et a continué d'adopter de plus en plus de normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Santé Canada et le ministère japonais de la Santé et du Bien-être se sont entendus sur la mise en œuvre d'un projet d'échange d'information sur un programme de conformité aux bonnes pratiques de fabrication (BPF) des produits pharmaceutiques, qui représente une première étape dans la collaboration en matière de réglementation sur les BPF des produits pharmaceutiques, ce qui doit mener à la reconnaissance mutuelle des certificats de conformité aux BPF des produits pharmaceutiques de chaque pays.
- Les négociations en vue d'un accord entre le Canada et le Japon sur la coopération en matière d'activités anticoncurrentielles ont été annoncées en juin 2002 et amorcées peu après. Cet accord a pour objectif la coordination des activités d'application des autorités canadiennes et japonaises responsables de la réglementation de la concurrence.
- Le Canada, conjointement avec des ambassades d'autres pays, a collaboré avec le ministère de la Santé, du Travail et du Bien-être pour faciliter l'approbation de l'usage courant à l'échelle internationale des additifs alimentaires et contribuer à harmoniser la législation japonaise avec les pratiques internationales.

- Le Japon reconnaît maintenant la certification officielle à l'exportation selon laquelle le Canada est exempt d'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de militer en vue d'une réduction des droits frappant les huiles végétales (notamment l'huile de canola), les aliments transformés, la viande rouge, le poisson, les produits forestiers (bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux à copeaux orientés et poutrelles laminées), les métaux non ferreux et les chaussures en cuir.
- Continuer d'exercer des pressions pour faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires du Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits alimentaires, les matériaux de construction et les services, y compris les normes et règlements non conformes aux normes internationales (p. ex. les pratiques concernant l'utilisation des données cliniques étrangères dans l'approbation des produits pharmaceutiques et des instruments médicaux, les normes industrielles du Japon concernant les résines plastiques et les niveaux de formaldéhyde dans les vêtements pour enfants).
- Continuer de chercher à conclure un accord sur la totalisation et la sécurité sociale dans l'optique de réduire les coûts des contributions au titre de la sécurité sociale et d'aider à protéger dans les deux pays les droits des salariés à recevoir une pension.
- Continuer d'exercer des pressions pour obtenir une capacité d'utilisation et d'accès accrue concernant certains nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita ainsi que des droits supplémentaires de partage de codes pour les vols au-delà du Japon.
- Étant donné le progrès rapide des piles à combustible et des industries connexes, exercer des pressions en vue de la réglementation de l'utilisation de l'hydrogène et de la révision des lois sur les substances délétères (en ce qui concerne la production, l'entreposage et la distribution du méthanol et des substances connexes).

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le premier importateur net au monde de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 2002, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poisson vers le Japon ont représenté 2,6 milliards de dollars. Le Canada cherche à pénétrer davantage cet important marché et il se préoccupe de certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'étiquetage d'OGM ainsi que les prescriptions d'assainissement des aliments et les prescriptions phytosanitaires en matière d'importation. La plupart des concessions touchant l'accès aux marchés et des réductions tarifaires seront envisagées dans le cadre des négociations actuelles de l'OMC, alors que d'autres questions sont abordées dans le cadre des discussions bilatérales.

Mesure de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et surgelé

Le Canada demeure préoccupé de l'application par le Japon de la mesure de retour aux droits antérieurs sur le porc sous la forme de hausses d'environ 25 % du prix minimal à l'importation. Depuis son adoption en 1995, cette mesure de sauvegarde a été un sujet de grande préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Telle qu'elle est administrée actuellement, cette mesure provoque plusieurs fluctuations du marché pour les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution qui tiendra compte des préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de cette mesure sur le marché. Cela fait partie des priorités du programme des prochaines négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Mesures de sauvegarde touchant le bœuf

Dans le cadre des négociations du Cycle d'Uruguay de l'OMC, les partenaires commerciaux du Japon ont convenu d'un mécanisme de sauvegarde spécialement conçu pour le bœuf qui protégerait les producteurs nationaux contre les augmentations subites des importations. Les cas d'EBS déclarés au Japon en septembre 2001 ont entraîné une baisse exceptionnelle de la consommation de bœuf et des ventes de bœuf produit au Japon ou à l'étranger. Depuis, le marché s'est redressé, et la production nationale est maintenant supérieure aux niveaux qui prévalaient avant les cas d'EBS, et le prix des animaux vivants est supérieur à la tranche de prix recommandée par le gouvernement. Par

contre, le volume et le prix des importations, bien qu'ils aient augmenté, demeurent en dessous des niveaux observés avant les cas d'EBS. Bien que la reprise des importations de bœuf ne soit qu'un retour aux niveaux d'importation enregistrés avant les cas d'EBS, et non une augmentation subite des importations, cette reprise pourrait néanmoins enclencher l'entrée en vigueur de la mesure de sauvegarde, ce qui entraînerait une augmentation des prix pour les importateurs et un ralentissement de la reprise du marché japonais du bœuf, ce qui serait désavantageux pour les producteurs et les consommateurs japonais.

Le Canada, bien qu'il reconnaisse le droit du Japon d'utiliser les mécanismes de sauvegarde négociés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, a signalé au Japon que, dans certaines circonstances, l'application automatique des mesures de sauvegarde ne donne pas les résultats escomptés. Puisque le processus législatif du Japon laisse aux autorités la latitude nécessaire pour décider si les mécanismes de sauvegarde doivent ou non être mis en œuvre, celles-ci devraient examiner la conjoncture exceptionnelle avant de mettre en œuvre ce mécanisme. Le Canada continuera de collaborer avec d'autres pays exportateurs importants afin de voir à ce que les autorités japonaises n'appliquent pas automatiquement le mécanisme de sauvegarde.

Droits de douane visant l'huile de canola

Le Japon impose aux huiles à friture importées des droits de douane particuliers, c'est-à-dire au kilogramme. Depuis la conclusion des négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, le Japon a abaissé ses droits particuliers sur ces produits. Comme les équivalents ad valorem des droits particuliers sont inversement proportionnels aux prix d'importation (lorsque les prix d'importation chutent, les équivalents *ad valorem* augmentent, et vice-versa), les droits particuliers protègent de manière progressive les producteurs nationaux contre la concurrence posée par les importations à moindre prix. L'équivalent *ad valorem* des taux précis appliqués à l'huile de canola se situe environ à 20 %. Dans la course aux réserves limitées de graines oléagineuses, ces droits élevés représentent pour l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile (et les producteurs de produits connexes comme la margarine) un avantage considérable sur l'industrie canadienne de l'extraction de l'huile. Le Canada veillera à négocier la réduction maximale de ces taux élevés au moment des négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Poivrons de serre

L'industrie des légumes de serre de la Colombie-Britannique veut exporter des poivrons de serre au Japon. Toutefois, le Japon veut des garanties supplémentaires de l'absence de la moisissure bleue en Colombie-Britannique. L'Agence canadienne d'inspection des aliments et l'industrie travaillent à l'élaboration d'une proposition qui répondra aux préoccupations et aux exigences du Japon.

Matériaux de construction et logement

Le secteur japonais des matériaux de construction est régi par un ensemble complexe de lois et de règlements qui précisent les normes et les usages des produits que les exportateurs canadiens doivent respecter. Le Japon a ainsi tout le loisir de limiter la compétitivité des exportateurs canadiens sur le marché japonais en accordant un traitement préférentiel aux fournisseurs japonais. Bien que des progrès aient été effectués récemment à l'occasion de la modification de la loi sur les normes du bâtiment et de la loi sur les normes agricoles du Japon, d'importantes questions demeurent et réduisent considérablement l'accès au marché pour le Canada. Les nombreux aspects de la loi sur les normes du bâtiment qui ont trait aux incendies et qui sont propres au Japon, en plus d'être arbitraires et normatifs, sont particulièrement importants puisqu'ils freinent l'utilisation du bois dans la construction en limitant la rentabilité des constructions à ossature en bois. On reproche à la réglementation japonaise d'être difficile à comprendre, d'être indûment complexe et coûteuse en plus d'être élaborée sans l'apport du public et d'être difficile à modifier. Étant donné les technologies et les matériaux de construction nouveaux et existants utilisés à l'échelle internationale, le Japon sera exhorté à réviser les dispositions de cette loi relatives aux méthodes et aux critères d'essai ainsi qu'aux restrictions connexes et à se conformer aux normes, aux pratiques et aux codes internationaux.

Le Canada entretient des relations officielles et non officielles avec le gouvernement du Japon. La collaboration entre les scientifiques canadiens et japonais (p. ex. l'Atelier Canada–Japon de recherche et développement) et les réunions bilatérales officielles tenues entre les deux pays représentent d'autres occasions de changement. En 2003, le Canada accueillera le Comité canado-japonais sur l'habitation, ce qui représentera une occasion de faire connaître les technologies et les produits canadiens et de faire valoir les mérites du caractère ouvert et public du code du bâtiment et du système de normes canadiens. Les questions techniques seront abordées dans le cadre

des discussions trilatérales (Comité d'experts de la construction, comité technique japonais sur les normes en agriculture) qui se tiendront au Japon en 2003 entre le Canada, les États-Unis et le Japon.

Matériaux de construction à valeur ajoutée

En vertu du code japonais du bâtiment révisé, un nouveau système d'organismes de mise à l'essai et d'approbation a été mis en place. Or, ce système est très difficile à utiliser pour les fabricants canadiens. Actuellement, ce système reconnaît seulement les organismes japonais de mise à l'essai et d'approbation. Dans de nombreux cas, le processus auquel doivent se soumettre les fabricants canadiens n'est pas clair. Une initiative visant à analyser ce système et à tenter de trouver des points de repère a été lancée en 2002 et se poursuivra en 2003.

Droits de douane appliqués au bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin et au contreplaqué en bois de résineux

Le système de classification douanière du Japon établit des distinctions entre les essences et les dimensions du bois d'œuvre, quel que soit l'usage auquel il est destiné. Par conséquent, les importations canadiennes d'épinette-pin-sapin dont la valeur de celles qui proviennent du Canada s'élève à plus de 400 millions de dollars par année sont assujetties à des droits allant de 4,8 % à 6 % tandis que d'autres essences importées pour les mêmes fins ne sont assujetties à aucun droit. Le droit de 6 % sur le contreplaqué en bois de résineux limite considérablement les exportations canadiennes et favorise injustement l'industrie japonaise. Le Canada considère que les droits de douane sur le bois d'épinette-pin-sapin et le contreplaqué en bois de résineux constituent une question prioritaire et il cherchera à approfondir cette question dans le cadre de négociations commerciales multilatérales de l'OMC.

Construction de structures en bois à trois et à quatre étages

La construction en milieu urbain d'immeubles à trois ou à quatre étages à usage mixte représente un nouveau débouché important au Japon. Bien que la construction de structures en bois à trois étages soit maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, le gouvernement en limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits peu rentables de limite de propriété et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Ces restrictions limitent injustement et de façon importante le recours aux constructions en bois à trois étages. La grandeur des immeubles qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés, et les normes japonaises en matière de murs coupe-feu (qui pourraient autoriser la construction de plus grandes structures) sont injustes et non fondées scientifiquement. La construction de structures en bois à quatre étages est de plus en plus courante en Amérique du Nord, mais elle se bute au régime de réglementation complexe et obscur du Japon. Un système fondé sur le rendement est en voie d'être mis en œuvre par le Japon, mais les constructions en bois du Canada reçoivent un traitement très injuste comparativement au traitement réservé aux structures en acier (qui est produit au Japon). Le Canada, dans le cadre des forums bilatéraux et multilatéraux, exercera des pressions pour que le Japon adopte une méthode scientifique et que ce marché soit ouvert à l'industrie canadienne.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans les constructions traditionnelles

Le Canada veille à ce que les critères de performance des méthodes de construction traditionnelle (*zairai*) qui sont en cours d'élaboration au Japon ne soient pas uniquement fondés sur l'utilisation du bois d'œuvre *tsugi* produit au Japon (qui est l'une des espèces les plus faibles), mais tiennent aussi compte des caractéristiques d'autres essences (la pruche, par exemple, qui est plus résistante que le *tsugi*), à défaut de quoi il ne sera pas possible de profiter des innovations et des gains de rendement. Le processus de mise en œuvre des nouveaux produits et des nouvelles technologies après leur approbation officielle est inutilement difficile et doit être simplifié.

Processus de révision des normes agricoles à l'égard des produits de construction

Dans le cadre du système révisé de normes agricoles japonaises (JAS), certaines normes font désormais l'objet d'un examen quinquennal. Le Canada continue à collaborer avec le ministère japonais de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches au sein de diverses tribunes techniques pour fournir les données qui facilitent la révision des normes relatives aux matériaux de construction. En 2002, le ministère a amorcé la révision des normes sur le contreplaqué et le bois lamellé collé de charpente. Des questions ont été soulevées, en particulier en ce qui concerne la vérification de la teneur en formaldéhyde du contreplaqué et l'exclusion du pin gris d'Amérique de la norme sur le bois lamellé collé, dont il a été question à la réunion Canada–États-Unis–Japon du comité technique japonais sur les normes en agriculture tenue en 2002. Un examen

des normes sur le bois d'échantillon qui sont cruciales pour le Canada sera effectué en 2003, et le Canada, à la demande du Japon, a présenté à la réunion du comité technique japonais sur les normes en agriculture les questions qu'il aimerait aborder. Certaines normes agricoles japonaises portent sur des questions qui n'ont pas de lien avec le principal objectif de la norme, par exemple le lien établi entre la norme sur le traitement du bois et la norme sur la classification du bois et l'intégration des facteurs d'ajustement du degré d'humidité à la norme sur le contreplaqué. Le Canada demandera un relâchement du cycle quinquennal de révision afin de permettre l'introduction de nouvelles technologies et le règlement des questions qui subsistent. La norme JAS143, en particulier, ne sera pas révisée avant 2005, mais de nombreuses questions capitales n'ont toujours pas été résolues. Le Canada veillera à ce que les parties prenantes canadiennes puissent participer à la révision engagée par le ministère et deviennent membres de plein droit des comités de révision, et il continuera à exercer des pressions pour que le Japon accorde un traitement juste aux produits canadiens.

Normes agricoles japonaises à l'égard des produits de construction – système d'inspection et d'approbation

En juin 2000, le Japon a mis en œuvre sa loi révisée sur les normes agricoles japonaises (JAS), laquelle autorise les organismes étrangers à demander le statut d'organisme d'homologation enregistré (OHE) et d'organisme de classification enregistré (OCE) pourvu qu'il soit établi que le pays étranger possède un système équivalent d'évaluation de la conformité. L'équivalence du système canadien a été reconnue, et en mars 2002, trois organismes ont obtenu le statut d'OHE (Association canadienne du contreplaqué, CMSA et NFPA/COFI) et toutes les usines canadiennes intéressées ont été transférées à ce nouveau processus. Le Canada continuera de travailler avec les organismes canadiens pour surveiller ce système et exercer des pressions en vue de l'élimination des inspections, des exigences administratives et des dépenses superflues. Par exemple, la JAS exige des usines qu'elles procèdent à des inspections mensuelles et qu'elles présentent des rapports mensuels. Le Canada soutient que la fréquence des inspections et de la présentation des rapports est inutile et superflue.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES SERVICES

À mesure qu'augmente le nombre de firmes internationales faisant des affaires au Japon, l'attention se porte de plus en plus sur les barrières réglementaires et autres obstacles non tarifaires qui risquent d'entraver l'expansion du commerce dans les secteurs sous-développés de l'économie japonaise, celui des services en particulier. Les affaires ont connu une expansion considérable dans les secteurs réformés, notamment les services financiers et les télécommunications. Le Canada continue d'attirer l'attention sur les secteurs qui bénéficieraient aussi d'une réforme de la réglementation.

Services environnementaux

En plus des difficultés habituelles auxquelles sont confrontés les fournisseurs de services, les entreprises du secteur de l'environnement doivent surmonter des obstacles propres à leur secteur. Les différences dans les normes et les définitions qui se rapportent aux différents services offerts posent des difficultés particulières. De plus, les formalités administratives de qualification (processus de soumission) des projets gouvernementaux sont très différentes des formalités en vigueur au Canada et posent par conséquent des difficultés supplémentaires aux entreprises canadiennes. Il est également difficile pour les entreprises canadiennes d'avoir accès aux projets environnementaux financés par l'aide publique au développement à l'étranger. Le Canada continuera de surveiller cette situation.

Services de télécommunications

Le marché japonais des services de télécommunications s'est considérablement ouvert aux sociétés étrangères. Toutes les restrictions visant l'investissement étranger dans le secteur des télécommunications ont été supprimées, sauf en ce qui concerne la société Nippon Telegraph and Telephone (NTT). Le Canada continue à suivre de près la mise en œuvre des engagements que le Japon a pris dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) à l'égard des services de télécommunications de base et se réjouit que le Japon projette de réduire les tarifs d'interconnexion imposés aux transporteurs étrangers du réseau local de NTT et du réseau étendu.

Le Canada exhorte le Japon à continuer de réduire les tarifs d'interconnexion en adoptant la méthode du coût marginal à long terme, laquelle favorise le jeu de la concurrence des droits d'interconnexion. Plusieurs difficultés ont cependant été signalées par les entreprises canadiennes en ce qui a trait aux points suivants : capacité des nouveaux venus d'accéder au réseau; procédures de compte rendu imposées aux nouveaux venus par le ministère de la Gestion publique, de l'Intérieur et des Postes et Télécommunications;

réglementation des transporteurs dominants (le fournisseur de services étendus NTT Communications, NTT West et NTT East sur le marché des communications locales, et NTT DoCoMo sur le marché des télécommunications sans fil); et capacité des nouveaux venus de bâtir de nouveaux réseaux. Cette situation pourrait être améliorée par la garantie d'un accès équitable (y compris les droits de passage) aux terrains et aux installations possédés et gérés par les services publics, et par des mesures visant à faciliter la construction et l'expansion de l'infrastructure sur des propriétés immobilières et foncières du domaine public. Le Canada se préoccupe également de l'autonomie de l'organisme de réglementation et suit de près toute modification apportée à son rôle du fait de l'intégration de l'ancien ministère des Postes et Télécommunications au grand ministère responsable des affaires générales, par suite de la réforme administrative mise en œuvre le 6 janvier 2001.

Transport aérien

Dans le contexte de sa longue et fructueuse relation bilatérale en matière de transport aérien avec le Japon, le Canada essaie depuis deux ans d'obtenir pour le Canada une capacité accrue, un accès à certains nouveaux créneaux horaires disponibles à l'aéroport de Narita sur la seconde piste depuis son ouverture au printemps 2002 ainsi que des droits de partage de codes pour les vols au-delà du Japon. Air Canada et All Nippon Airways travaillent de concert pour élaborer leurs plans commerciaux, surtout en ce qui concerne le partage des codes de vol au-delà du Japon, que les négociateurs japonais refusent d'accorder. Néanmoins, il est évident que les deux compagnies aériennes profiteraient d'une intensification de leur collaboration commerciale.

Le Canada demeure préoccupé par le fait que les autorités japonaises aient refusé d'accéder à sa demande de nouvelles capacités et de nouveaux créneaux horaires à l'aéroport de Narita malgré les nombreuses discussions qui ont eu lieu entre les négociateurs des transporteurs aériens des deux pays et le recours à la voie diplomatique. Ce refus compromet l'expansion des services aériens à Tokyo dans les années à venir. Le Canada continuera d'exhorter le Japon à revoir sa position à ce sujet puisqu'un accord entre les deux pays se traduirait par une amélioration des services aux voyageurs et des avantages commerciaux pour les compagnies aériennes des deux pays.

Services financiers

Ces dernières années, le Japon a accompli des progrès notables dans la déréglementation du secteur des services financiers. Le paysage des services financiers a connu d'énormes changements depuis le lancement des réformes dites « Big Bang » en 1995. L'arrivée de nombreux fournisseurs étrangers de services financiers, bien que ceux-ci ne détiennent qu'une faible part du marché, est le signe d'une transformation en profondeur du secteur japonais des services financiers, ce qui se manifeste par une concurrence accrue, un choix plus vaste pour le consommateur et un renforcement du système financier. Le Japon peut toutefois faire plus pour favoriser la mise en place d'un secteur financier dynamique et efficace.

Le meilleur moyen d'entreprendre une véritable réforme transparente de la réglementation consiste à mettre en place un système de réglementation axé sur la supervision financière à un micro-niveau. Malgré les progrès réalisés, les superviseurs financiers du Japon continuent d'utiliser une méthodologie de réglementation et de supervision qui se situe à un micro-niveau, notamment en ce qui concerne l'approbation des produits. Le virage culturel visant à délaisser la méthodologie d'orientation administrative n'est pas terminé. La mise en œuvre d'une méthodologie de supervision *ex poste* qui favoriserait l'efficacité et la concurrence et qui remplacerait la méthodologie *a priori* de réglementation et de supervision utilisée actuellement améliorerait l'efficacité du système financier japonais sans nuire à sa sécurité ni à sa solidité.

De façon générale, le Canada continue de s'inquiéter du fait qu'une grande partie des services offerts par la plupart des institutions financières gouvernementales du Japon peuvent être offerts de façon efficace par des institutions du secteur privé. La participation des entreprises publiques dans le secteur financier et la part de marché très importante accaparée par certaines d'entre elles (par exemple le régime d'épargne postale ou *yucho* et le régime d'assurance-vie de la poste ou *kampo*) faussent considérablement la concurrence. Les institutions publiques devraient concurrencer les sociétés privées sans toutefois placer celles-ci dans une situation désavantageuse. Le Canada appuie donc les efforts déployés par le gouvernement du premier ministre Koizumi en vue de rationaliser et de privatiser les institutions financières gouvernementales. Toutefois, les réformes économiques et financières annoncées le 30 octobre 2002 accordent une grande importance à la prestation de programmes de prêt fiscal et de garantie d'emprunt par des institutions financières gouvernementales actuelles.

Le Canada espère que cette tendance n'annonce pas un relâchement des efforts visant à réformer les institutions financières gouvernementales. Dans la mesure du possible, le gouvernement japonais devrait faire appel aux institutions privées pour favoriser l'accroissement de la réhabilitation financière et la réhabilitation des entreprises. Les institutions et sociétés financières privées étrangères peuvent grandement aider le Japon à réussir ses réformes.

Enfin, le Canada s'inquiète également de manière générale du piètre état du système financier japonais. Le processus de déréglementation a été suspendu en raison de la fragilité du système financier et, plus particulièrement, des grandes banques. Le Canada incite le Japon à faire tout en son pouvoir pour régler rapidement les problèmes du système bancaire, ce qui suppose entre autres de réduire le volume des prêts non productifs et de restaurer le capital des banques.

Services bancaires et valeurs

La plupart des grands pays industrialisés ont opté pour la structure de groupe financier qui permet de plus grandes synergies entre les transactions bancaires, le commerce des valeurs mobilières et la gestion de fonds. Les États-Unis sont les derniers à avoir adopté une telle approche en abrogeant la loi Glass–Steagall, qui prescrivait une division stricte entre les transactions bancaires et le commerce des valeurs mobilières. En matière de réglementation, au Japon, la ligne de conduite observée est encore celle que prévoyait la loi Glass–Steagall.

Le cloisonnement immuable des transactions bancaires et du commerce des valeurs mobilières au Japon préoccupe grandement les institutions financières canadiennes présentes dans ce pays. Cette exigence impose des frais additionnels considérables et ne favorise pas une efficience optimale pour la clientèle. Dans certains cas, cette exigence pourrait même représenter des risques accrus. En 2002, certaines institutions financières canadiennes établies au Japon ont fait face à cette préoccupation en réduisant considérablement leurs activités ou en fermant leurs succursales bancaires. Le Canada demande de nouveau que l'Agence des services financiers applique un régime plus souple qui tiendra compte de la nécessité pour les plus petites institutions de contenir les coûts. À long terme, l'Agence des services financiers devrait éliminer les distinctions entre les deux secteurs mentionnés précédemment, ce qui s'inscrirait dans ses efforts actuels visant à définir une vision à moyen terme pour le secteur financier.

Assurance-vie

Le régime d'assurance-vie de la poste ou *kampo* représente quelque 40 % de l'actif d'assurance-vie au Japon. Le Canada est très favorable à l'adoption de la législation qui vise l'établissement de la société publique de services postaux en avril 2003. Toutefois, cette législation ne change rien au fait que le *kampo* n'est pas soumis au même contrôle réglementaire ni aux mêmes coûts d'exploitation que les régimes privés d'assurance-vie. Le kampo n'est pas assujetti à la loi sur les compagnies d'assurance, à la loi sur la vente de produits financiers ni au code commercial. De plus, il n'est pas supervisé par l'Agence des services financiers. Enfin, étant donné que ses produits sont entièrement garantis par le gouvernement, le *kampo* n'est pas tenu de contribuer à la société de protection des titulaires de police.

Le Canada demande que le *kampo* soit soumis aux mêmes règles que les régimes privés d'assurance-vie japonais et étrangers. Comme première mesure de retrait des activités du *kampo*, le gouvernement devrait enjoindre au *kampo* de ne pas se lancer dans la création de nouveaux produits pouvant être offerts par des assureurs privés. Sinon, le Canada demande que tout projet de nouveau service financier dans le cadre des institutions financières de la poste (*kampo* ou *yucho*) fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et que ces dernières soient dûment examinées par les autorités avant que le nouveau produit ou service soit offert. Le Canada demande également que toute proposition de rapport ou de législation concernant les services financiers du *yucho* fasse l'objet d'un avis au public, que celui-ci ait la possibilité de formuler des observations et d'examiner la proposition avant que le gouvernement ne prenne une décision.

Selon le secteur de l'assurance-vie, le traitement préférentiel accordé au *kampo* par le gouvernement du Japon serait une violation de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS). Le Canada examinera cette question de près.

Soi-disant par souci de transparence pour le consommateur, l'Agence des services financiers analyse des données à un micro-niveau aux fins d'homologation des produits et des tarifs. Cette forme de contrôle entrave la concurrence parce qu'elle prend du temps et qu'elle freine l'innovation. Le Canada reconnaît les progrès réalisés depuis l'établissement de l'Agence des services financiers, mais demande que des efforts supplémentaires soient déployés pour que le système d'homologation a *priori* des produits soit remplacé par un système de notification accompagné de normes de présentation claires.

Services juridiques

La mondialisation, la multiplication des fusions et des acquisitions ainsi que la réforme de la réglementation japonaise ont suscité une vive demande pour des services juridiques spécialisés en matière de questions inter-juridictionnelles propres à assurer le respect des règles de la diligence raisonnable. Ces services pourraient être fournis en collaboration avec des avocats japonais (*bengoshi*) et étrangers (*gaiben*). Toutefois, en raison de la nature restrictive du système japonais de coentreprises particulières, le savoir-faire au Japon est limité et les entreprises établies au Japon font souvent appel à des services à l'étranger. La loi sur les avocats étrangers interdit explicitement les partenariats et les coentreprises entre avocats japonais et étrangers, à l'exception des coentreprises établies dans le cadre du système de coentreprises particulières qui autorise ces partenariats, mais en circonscrit très rigoureusement le champ d'activité. De plus, les cabinets d'avocats étrangers ne peuvent engager d'avocats japonais et sont assujettis, contrairement à leurs homologues japonais, à des restrictions quant aux types de conseils qu'ils peuvent prodiguer. Le Canada continue d'exhorter le Japon à supprimer les restrictions relatives aux partenariats entre avocats étrangers et japonais et à l'embauchage réciproque, et à abolir également les restrictions auxquelles sont soumis les avocats étrangers dans la prestation de conseils juridiques en droit de leur pays ou d'un pays tiers où ils ont compétence.

INVESTISSEMENT

Le Japon est la troisième source d'investissement étranger direct (IED) au Canada (derrière les États-Unis et l'Union européenne) avec un capital de l'ordre de 8,4 milliards de dollars. Selon une étude récente, plus de 540 filiales canadiennes de sociétés japonaises sont établies au Canada et y emploient plus de 35 000 personnes. Bien que l'investissement japonais direct au Canada permette à l'industrie canadienne d'accroître considérablement sa capacité de faire face à la concurrence sur le marché mondial, le Canada n'attire qu'une portion relativement mineure de l'investissement japonais direct à l'étranger.

Depuis 1999, les statistiques du ministère japonais des Finances indiquent une augmentation dans le volume et la valeur des investissements japonais en Chine, au détriment de l'Amérique du Nord et de l'Europe, tendance renforcée par le fait que les Japonais croient que leurs intérêts économiques passent par une intégration accrue avec la Chine et le reste de l'Asie.

Au Canada, les industries des ressources et de la fabrication lourde ont toujours attiré les investisseurs, mais ceux-ci semblent s'intéresser maintenant à la haute technologie dans le secteur de la fabrication ainsi qu'aux TI et à la biotechnologie. Le secteur automobile attire la plus grande partie de l'IJDE, tendance qui s'est maintenue au cours des dernières années, ce qui témoigne de la bonne performance des automobiles japonaises sur le marché nord-américain. Les efforts visant à stimuler l'investissement dans les activités de recherche et développement de pointe s'inscrivent dans la stratégie qui vise à orienter l'IDE dans les secteurs qui profiteront le plus au Canada à long terme.

Si les installations nouvelles attirent encore les gros investissements, les petits investissements, les partenariats stratégiques et les coentreprises sont de plus en plus courants. Ces décisions d'investissement émanent souvent des filiales japonaises établies en Amérique du Nord, qui assument la responsabilité qui incombait auparavant à leur siège social du Japon. Des hauts fonctionnaires canadiens visitent fréquemment les bureaux des filiales nord-américaines des entreprises japonaises en plus de leur siège social au Japon afin de convaincre ces entreprises d'intensifier leurs investissements au Canada.

L'investissement canadien direct au Japon accuse du retard par rapport à celui d'autres pays de l'OCDE, même si d'importants investissements ont été faits au cours des dernières années. La réforme réglementaire du secteur financier japonais et la consolidation des comptes devraient cependant accroître la transparence en matière de finances et encourager l'investissement canadien au Japon. Au niveau des préfectures, on a constaté un désir accru d'attirer des capitaux étrangers, spécialement dans les secteurs de haute technologie, quoique la croissance de l'investissement canadien direct n'ait jusqu'ici profité qu'aux grands centres urbains.

Le Japon impose peu de restrictions formelles à l'IED et cherche maintenant à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions à caractère juridique qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf pour certains secteurs réglementés. Cependant, des obstacles structuraux de longue date nuisent encore à l'IED au Japon. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, l'opacité de la bureaucratie, les réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et la non-mobilité de la main-d'œuvre, les règlements rigoureux en matière de faillite et un manque de transparence financière, lesquels bloquent l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Le Japon a toutefois effectué certains progrès en

intégrant à son programme de déréglementation des mesures qui visent à améliorer le climat d'investissement dans son ensemble. Parmi ces mesures, mentionnons la révision du code commercial en ce qui concerne la structure du capital des sociétés et le gouvernement d'entreprise, l'affectation de fonds supplémentaires à la Japan Fair Trade Commission afin de contribuer au renforcement des lois anticoncurrentielles, la décision de mettre en œuvre des zones de réforme structurelles spéciales, l'accroissement de la concurrence dans le secteur des télécommunications et l'introduction de règlements révisés en matière de commerce électronique et de propriété intellectuelle.

Chine

Aperçu

La République populaire de Chine (à l'exclusion de la Région administrative spéciale de Hong Kong) est le quatrième marché d'exportation en importance du Canada. En 2002, le total des exportations de marchandises canadiennes vers la Chine s'est élevé à 4 milliards de dollars, soit une baisse de 5,1 % par rapport à 2001. En 2002 toujours, la valeur totale des importations de marchandises atteignait 16 milliards de dollars, ce qui marque une hausse de 26 % par rapport à l'année précédente.

Ces dernières années, en conséquence de son accession à l'Organisation mondiale du commerce, la Chine a accéléré la cadence de sa libéralisation et réaffirmé son engagement de réaliser des réformes économiques et sociales. Jusqu'à maintenant, ces réformes ont permis d'accroître la liberté de la population et les choix s'offrant à celle-ci. La Chine représente maintenant le plus grand marché de consommation au monde, qui compte maintenant 1,3 milliard de personnes dont le revenu discrétionnaire connaît une augmentation constante et qui sont intéressées à se procurer des produits et des services provenant de partout dans le monde. Ces facteurs, combinés à la place de plus en plus importante de la Chine sur la scène internationale, laissent entrevoir des changements importants sur l'économie asiatique et vraisemblablement sur l'économie mondiale.

Dans ses relations avec la Chine, le Canada a adopté une approche qui tient pleinement compte de l'importance croissante de ce pays sur la scène internationale. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est essentiel au maintien d'une relation à long terme et à l'intégration de la Chine aux institutions politiques et économiques mondiales et régionales.

Bien que la Chine offre des débouchés très intéressants, il y existe un nombre appréciable de difficultés et d'usages qui empêchent le Canada d'avoir accès à tous les segments du marché chinois. De plus, comme la Chine a conservé certains éléments de l'ancienne économie planifiée, le gouvernement central et/ou les gouvernements locaux continuent de jouer un rôle important, voire décisif, dans la conduite de certains secteurs d'activité ou de projets de grande envergure.

Dans le cadre des relations de haut niveau que maintiennent les deux pays, le Canada et la Chine ont adopté un processus formel de consultation pour examiner les préoccupations et les questions qui présentent de l'intérêt pour l'un et l'autre pays dans les domaines du développement économique, du commerce et de l'investissement. Ce processus est facilité par la tenue de rencontres bilatérales régulières, les plus connues étant celles du Comité commercial et économique conjoint. Dans le cadre de ces rencontres, le Canada est à même d'exprimer ses préoccupations en matière d'accès au marché chinois et de faire valoir ses vues sur la question du développement économique de même que sur l'importance de la transparence et d'un système commercial fondé sur des règles. La 18e réunion du Comité commercial et économique conjoint aura lieu au Canada en 2003.

La Chine a officiellement accédé à l'Organisation mondiale du commerce le 11 décembre 2001. Les engagements importants qu'a pris la Chine pour abaisser sensiblement les obstacles au commerce et à l'investissement et pour accroître la prévisibilité et la transparence de son régime commercial vont radicalement transformer l'économie du pays et sa gouvernance. Ces transformations créeront par ailleurs de nombreux débouchés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens dans des secteurs dans lesquels les entreprises canadiennes jouissent d'un avantage comparatif. La Chine devra continuer à surmonter des difficultés énormes pour assurer la mise en œuvre intégrale de l'Accord et pour poursuivre ses réformes économiques. À long terme cependant, la croissance économique et la prospérité du pays n'en seront que plus grandes.

De même, à titre de membre de l'OMC qui détient une part considérable du marché mondial, la Chine jouera un rôle de plus en plus grand dans les négociations du Cycle de Doha. Le Canada continuera d'inviter la Chine dans cette voie.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les autorités chinoises ont autorisé 18 autres établissements de transformation de la viande à exporter en Chine, portant à 41 le nombre total d'établissements canadiens autorisés, ce qui correspond presque au nombre total d'exportateurs intéressés. On s'attend à ce que ces nouvelles approbations fassent grimper les exportations de viande en Chine.
- Quatre protocoles de quarantaine sur la fécondation in vitro, le sperme de bovins, les bovins ainsi qu'un protocole d'exportation d'embryons de bovins ont été signés. Le protocole sur la fécondation in vitro permet un nouvel accès, tandis que les trois autres protocoles confirment l'accès qui était déjà accordé à ces produits.
- Le gouvernement fédéral, en partenariat avec l'industrie canadienne des produits du bois, continue de collaborer étroitement avec le ministère chinois de la Construction afin que des changements soient apportés aux codes qui régissent les constructions à ossature de bois. Le nouveau code d'inspection a été approuvé en août 2002, et le nouveau code de conception devrait être approuvé au début de 2003. Selon le Canada Wood Bureau, en 2003, les nouveaux codes du bâtiment pourraient faire doubler ou tripler les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux à destination de la Chine.
- En décembre 2001, le ministère chinois des Finances a donné suite à la requête du Canada en abaissant de 17 à 13 % la taxe sur la valeur ajoutée des pois fourragers. À compter du 1er janvier 2003, le ministère des Finances appliquera cette réduction à l'ensemble de la ligne tarifaire des pois secs, qui comprend les pois destinés à la consommation humaine et les pois fourragers, ce qui représente un avantage net de 1,2 million de dollars pour les exportateurs canadiens de pois, si l'on se fie au volume actuel des exportations, qui est de 27,1 millions de dollars. Au cours des quatre dernières années, le Canada a exporté 270 000 tonnes de pois secs en Chine (pour une valeur de 62,5 millions de dollars), ce qui fait de la Chine notre cinquième client en importance.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de rechercher des solutions aux problèmes d'accès au marché qui se présentent et tenter d'améliorer l'accès au marché pour les produits agricoles canadiens.
- Continuer de s'attaquer aux problèmes soulevés par les nouveaux règlements adoptés par la Chine dans les secteurs des services bancaires, de l'assurance et de la gestion de fonds.
- Continuer de se pencher sur les préoccupations exprimées par l'industrie en ce qui concerne les lourdes exigences imposées par les autorités chinoises aux entreprises qui veulent renouveler leur certification ou leur homologation en vertu du nouveau régime.
- Poursuivre les discussions sur la négociation d'un accord sur la protection des investissements étrangers avec la Chine.

AMÉLIORER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES PRODUITS ET DES SERVICES

Accession de la Chine à l'OMC

Depuis son accession à l'OMC, la Chine déploie des efforts considérables pour remplir ses engagements et effectue des progrès tangibles sur plusieurs plans. La Chine procède à la réforme de ses systèmes de gestion des activités économiques internationales pour les rendre conformes aux règles de l'OMC. À l'échelle nationale, la Chine jette des bases juridiques solides en vue de la réalisation de ses engagements envers l'OMC. La Chine réduit la gamme des produits contingentés et assujettis à d'autres restrictions concernant la délivrance de permis et réduit les tarifs douaniers dans plus de 5 000 lignes tarifaires, ce qui permettra à la Chine d'atteindre un niveau tarifaire global de 12 % d'ici 2005, conformément à son engagement. Il est évident que les contrôles macro-économiques et les ajustements par voie administrative cèdent la place aux signaux du marché et aux mécanismes de marché, ce qui accélérera l'établissement d'une économie de marché en Chine. La structure de l'économie chinoise, les relations entre le gouvernement et l'industrie ainsi que les structures, les formalités et les cadres juridique et réglementaire du gouvernement subiront également des changements en profondeur qui s'échelonneront sur une longue période.

Le Canada et d'autres parties continueront de voir à ce que la Chine respecte les règles de l'OMC en vertu desquelles elle doit observer les principes de transparence et consulter ses partenaires commerciaux avant de mettre en œuvre des nouvelles politiques et procédures.

Un mécanisme d'examen transitoire (MET) a été mis en place dans le cadre du processus d'accession de la Chine. Cet examen aura lieu chaque année pendant les huit premières années suivant l'accession de la Chine, puis à la dixième année. Cet examen permettra aux membres de l'OMC de vérifier si la Chine réalise ses engagements conformément aux règles de l'OMC. Le Canada participera activement à ce processus.

Réalisation des engagements de la Chine à l'égard de l'OMC — faits saillants

Le 1er janvier 2002, la Chine a introduit toute une gamme de réductions tarifaires, notamment sur des exportations canadiennes clés ou des exportations éventuelles. Par exemple, les tarifs ont été réduits pour le bœuf congelé (le tarif est passé de 39 à 25 %), le malt (de 26 à 10 %), le papier couché léger (de 15 à 9 %), les stations de base de communications mobiles (de 9 à 0 %) ainsi que les petites automobiles et les automobiles intermédiaires (de 70 à 44 %).

Dans le cadre de ses engagements à l'égard de l'OMC, la Chine a également effectué des centaines de modifications à sa réglementation et à sa législation et adopté de nombreux nouveaux règlements. Certains de ces règlements ouvrent de nouveaux débouchés au Canada, notamment le règlement qui autorise pour la première fois l'investissement étranger dans le domaine de la gestion des fonds mutuels. D'autres règlements qui ont été adoptés permettent pour la première fois que des firmes d'experts-conseils en génie appartiennent majoritairement à des intérêts étrangers. Dans d'autres cas, la réglementation révisée améliore le climat d'affaires, entre autres dans le domaine de la protection de la propriété intellectuelle. Dans le secteur bancaire, la nouvelle réglementation accroît la transparence des formalités et des critères de délivrance de permis.

Pour obtenir plus d'information sur l'accession de la Chine à l'OMC, vous pouvez consulter le site Web du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/WTO-CC-fr.asp*).

Règlement relatif à l'importation d'organismes génétiquement modifiés (OGM)

Le ministère chinois de l'Agriculture a adopté en mai 2001 un nouveau règlement sur l'innocuité des produits agricoles contenant des organismes génétiquement modifiés (OGM). Depuis, le ministère de la Santé et l'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine ont tous les deux adopté des règlements supplémentaires sur les aspects suivants : étiquetage, recherche, production, commercialisation, mouvement, et importation et exportation des produits agricoles contenant des OGM. Le Canada a fait plusieurs représentations auprès de la Chine au sujet du manque de transparence des règlements et de la possibilité que ces règlements fassent obstacle au commerce entre les deux pays.

La Chine a mis en place des mesures provisoires en mars 2002 afin de ne pas interrompre le commerce en attendant la conclusion des essais et des approbations des OGM approuvés à l'étranger. Ces mesures provisoires, qui devaient être éliminées le 20 décembre 2002, ont été modifiées, puis maintenues en vigueur jusqu'au 20 septembre 2003. De plus, le ministère de la Santé a depuis laissé savoir qu'il collaborerait avec le ministère de l'Agriculture pour que les deux ministères agissent de concert et évitent les dédoublements. L'Administration d'État pour la supervision de la qualité et l'inspection de la quarantaine n'a pas encore confirmé le calendrier de mise en œuvre de ces mesures.

Bien qu'il existe actuellement un processus qui permettra aux produits contenant des OGM d'être exportés en Chine, il s'agit d'un processus lourd qui demeure une source de préoccupation. Le Canada continuera de suivre attentivement le dossier des OGM et de faire les représentations qui s'imposent afin que le commerce des OGM canadiens ne soit pas entravé.

Règlements techniques et normes

Depuis qu'elle a accédé à l'OMC, la Chine progresse dans la mise en œuvre de ses engagements à l'égard de l'OMC au chapitre des règlements techniques et des normes. En vertu de ces engagements, la Chine doit établir des points de renseignements sur les règlements, améliorer la transparence en avisant l'OMC des nouveaux règlements mis en place et veiller à ce que les normes, les règlements techniques et les procédures de vérification de la conformité soient les mêmes pour les produits importés et les produits chinois. La Chine a créé un nouvel organisme, la Certification and Accreditation Administration of the PRC (CNCA – Administration de certification et d'accréditation de la République populaire de Chine), qui est chargé de certifier les produits importés et d'origine nationale et a établi une seule marque d'homologation (la marque CCC), qui remplace les anciennes marques qui étaient mises en œuvre différemment pour les marchandises importées et

les marchandises chinoises. Toutefois, certains problèmes sont apparus pendant la transition; en effet, les fournisseurs s'inquiètent des lourdes exigences auxquelles ils doivent se plier pour obtenir une certification en vertu du nouveau système chinois, ce qui suppose dans bien des cas des visites coûteuses d'inspection des installations des producteurs. Le Canada continuera de suivre cette question de manière à ce que la Chine, conformément à l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC, adopte des règlements techniques et des mesures qui restreignent le commerce le moins possible.

Administration de contingents tarifaires (CT)

L'établissement de contingents tarifaires sur le blé et l'huile de canola représente un gain important découlant des négociations sur l'accession de la Chine à l'OMC et suppose l'ouverture de débouchés à l'exportation intéressants.

La Commission d'État pour la planification et le développement de la Chine est responsable de l'administration des contingents tarifaires dans le secteur de l'agriculture. Ses règles et ses règlements provisoires sur les contingents tarifaires appliqués à l'importation de produits agricoles établissent les paramètres de l'affectation des contingents tarifaires sur certains produits agricoles. Pour le blé et les produits du blé, le contingent tarifaire sera porté à plus de 9,6 millions de tonnes d'ici 2004. Pour ce qui est du taux hors contingent, il sera ramené à 65 % en 2004 (le taux de droit applicable dans la limite du contingent sera constant, à 1 %). Pour l'huile de canola, le contingent tarifaire établi à 878 900 tonnes en 2002 atteindra 1,2 million de tonnes en 2005. Le taux de droit hors contingent sera ramené à un droit unique de 9 % en 2006, après quoi le contingent tarifaire pour l'huile de canola sera éliminé. En raison de l'incertitude entourant la nouvelle réglementation sur les OGM (voir la section sur les règles chinoises en matière d'OGM), des récoltes de blé importantes en Chine et du retard dans la répartition des contingents tarifaires, la Chine a importé très peu de blé et d'huile de canola en 2002 comparativement au niveau de ses contingents tarifaires.

En Chine, les entités commerciales d'État exercent un monopole sur l'importation de certains produits, y compris de produits auxquels s'appliquent par ailleurs des contingents tarifaires. Ces privilèges sont en voie d'être réduits ou abolis, selon le calendrier négocié pour chaque produit. Dans le cas du blé, la Chine s'est engagée à allouer 10 % du volume du contingent tarifaire à l'importation directe par le secteur privé. Dans le cas de l'huile de canola, seule une petite partie du contingent tarifaire est réservée aux six entités commerciales d'État qui importent de l'huile de canola, alors que le reste du contingent est mis à la disposition des importateurs directs. D'ici 2006, la réserve à l'intention des entités commerciales d'État aura été complètement supprimée.

La Chine s'est engagée à administrer les contingents tarifaires de manière transparente, prévisible et uniforme au moyen de procédures administratives et de calendriers bien définis. Toutefois, le Canada exprime certaines inquiétudes quant à l'administration des contingents tarifaires par la Chine, principalement en ce qui concerne le manque de transparence des procédures d'affectation et la subdivision des volumes des contingents tarifaires en deux catégories : l'une pour la consommation intérieure et l'autre pour la transformation des marchandises destinées à la réexportation. Cette subdivision du contingent n'est pas conforme à l'engagement de la Chine en vertu duquel elle doit permettre un certain accès déterminé au marché chinois. La capacité du gouvernement de la Chine de modifier la taille relative des deux catégories d'importations pose problème puisqu'elle mine le principe fondamental de la prévisibilité visé par tout système de contingents tarifaires conforme à l'OMC. Le Canada continuera de faire part de ses inquiétudes au sujet de l'administration des contingents tarifaires par la Chine dans le cadre des discussions bilatérales et des négociations de l'OMC.

Services financiers

La Chine a mis en place des nouveaux règlements dans les domaines des services bancaires, des assurances et de la gestion de fonds. Ces règlements se sont traduits par une amélioration de la transparence et ont contribué à faciliter la concurrence et l'investissement étranger. Toutefois, ces règlements posent quelques problèmes que nous tentons de régler. La réglementation sur les services bancaires prévoit des normes de fonds propres très élevées et inflexibles et d'autres dispositions qui limitent la capacité des banques canadiennes d'élargir leurs réseaux de succursales et de financer des activités de prêt. La réglementation sur la gestion des fonds contient des restrictions injustifiées sur le choix des partenaires. La réglementation sur les assurances n'est toujours pas claire et exige un capital élevé. De plus, la délivrance de permis dans tous les sous-secteurs des services financiers demeure assujettie à des procédures d'approbation complexes comptant plusieurs étapes.

Maisons à ossature en bois du Canada

Bien que seulement environ 10 % des Chinois qui habitent en milieu urbain soient propriétaires de leur résidence, le gouvernement chinois incite maintenant les gens à acheter leur propre résidence. Selon les estimations, de 9 à 18 millions de nouvelles unités d'habitation sont mises en chantier chaque année. Bien qu'elles ne soient admises que depuis quelques années, les constructions à ossature en bois du Canada gagnent du terrain en Chine sur le marché naissant des maisons individuelles et des maisons de ville. Le nombre de nouvelles maisons à ossature en bois construites en Chine pourrait passer à 50 000 par année d'ici 2012, comparativement à 500 maisons en 2x4 construites en 2002. Le marché chinois offre donc d'extraordinaires débouchés pour les producteurs canadiens de bois de dimension, de panneaux à copeaux orientés et de contreplaqué ainsi qu'aux autres fournisseurs de produits et de services en Chine.

Les autorités chinoises achèvent la révision de leurs codes du bâtiment. Le nouveau code d'inspection des bâtiments en bois-d'œuvre (GBJ 206) a été approuvé en août 2002, et le nouveau code de conception des bâtiments en bois d'œuvre (GBJ 5) devrait être prêt en 2003. Les codes du bâtiment précédents ne reconnaissaient pas la construction de maisons à ossature en bois du Canada, ni les produits, les règles de classification des bois d'œuvre et les méthodes de conception employés au Canada. Le gouvernement canadien et les représentants de l'industrie canadienne des produits du bois travaillent en étroite collaboration avec les représentants du ministère chinois de la Construction afin d'apporter des modifications aux codes qui traiteront de la construction à ossature en bois. En ayant la possibilité de collaborer à l'élaboration des codes chinois de la construction, le Canada a une occasion unique d'influencer l'évolution de l'industrie du bâtiment en Chine. Selon les estimations, les nouveaux codes du bâtiment pourraient faire tripler les exportations de bois d'œuvre résineux en 2003. Les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux en Chine ont augmenté en moyenne de 72 % par année pour atteindre 190 000 mètres cubes en 2001.

En 2002, le gouvernement canadien a engagé un montant d'au plus 35 millions de dollars pour favoriser l'exportation de produits du bois canadiens vers des pays comme la Chine, qui présentent d'importants débouchés pour le secteur des produits du bois. Dans le cadre de cette initiative, le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et l'industrie collaboreront pour favoriser les exportations de produits du bois canadiens et faire connaître le Canada comme un fournisseur fiable et privilégié de produits du bois de qualité. Cette initiative servira à plusieurs fins (formation des constructeurs, certification des habitations, promotion, etc.) et cela, de manière à tirer parti des modifications qui seront apportées aux codes chinois du bâtiment.

Commerce frontalier

La Chine a adopté des mesures spéciales sur le commerce frontalier. En vertu de ces mesures, certaines marchandises, lorsqu'elles sont importées en petites quantités par des entreprises approuvées et qu'elles entrent au pays par des points d'entrée frontaliers désignés, sont admissibles à une réduction de moitié des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée. On craint que ces mesures préférentielles soient appliquées à des envois commerciaux de marchandises comme la pâte à papier, ce qui désavantagerait les exportateurs canadiens. Nous tentons d'obtenir des éclaircissements sur la portée et la mise en œuvre de ces mesures, et nous continuerons de nous entretenir avec les autorités chinoises afin de voir à ce que la Chine gère cette question dans le respect des règles de l'OMC.

Papier journal

En vertu d'une décision préliminaire rendue le 10 juillet 1998, des droits antidumping de 59 à 79 % frappent le papier journal canadien importé en Chine. Ces droits expireront le 10 juillet 2003. Il est possible que la Chine lance un avis public avant l'expiration des droits afin de demander aux parties intéressées de présenter leur point de vue sur le renouvellement des droits antidumping.

INVESTISSEMENT

En 2002, la Chine a été la principale destination de l'IED parmi les pays en développement. Les investissements canadiens directs en Chine ont sans cesse augmenté ces dernières années, passant de 419 millions de dollars en 1997 à 960 millions de dollars en 2001 (en 2001, l'investissement direct de la Chine au Canada s'élevait à 203 millions de dollars). Le montant moyen des nouveaux investissements augmente continûment et le gros de ces investissements sont destinés non plus à de petites entreprises familiales, mais aux activités sophistiquées de multinationales. Le Canada continue d'accorder une priorité à la négociation avec la Chine d'un accord sur la protection des investissements étrangers. Des discussions sont en cours à cette fin.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong jouit d'une autonomie considérable dans la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et elle conservera cette autonomie jusqu'en 2047. Hong Kong possède son propre système financier et ne remet pas de recettes ni de taxes au gouvernement central. Le dollar de Hong Kong, qui est arrimé au dollar américain, a toujours cours légal. Hong Kong reste un port franc et un territoire douanier distinct. Cette économie distincte est membre de l'APEC et de l'OMC sous l'appellation « Hong Kong, République populaire de Chine ».

Hong Kong demeure une économie de marché résolument libre et ne pose pratiquement aucun obstacle à l'accès à ses marchés ou à la conduite des affaires. À part les taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, l'alcool et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes continuent de jouir d'un excellent accès au marché hong-kongais et aucun problème d'accès bilatéral n'est en suspens. En 2002, les exportations canadiennes à destination de Hong Kong se sont élevées à 1,2 milliard de dollars, et les importations canadiennes en provenance de Hong Kong se chiffraient à 1 milliard de dollars. Les échanges dans les services sont très importants. Le gouvernement de Hong Kong continue à élaborer ses propres politiques économiques, financières et budgétaires en fonction de ses intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue à s'appliquer aussi bien au commerce des produits et services qu'à l'investissement. En outre, en plus de constituer un marché intéressant en soi, Hong Kong est le plus grand port de la Chine et l'« entrepôt » de la plupart des importations et des exportations à valeur ajoutée de ce pays, particulièrement pour ce qui est des produits exportés par les petites et moyennes entreprises.

Investissement

En 2001, Hong Kong se situait au 8e rang des investisseurs au Canada grâce à des investissements de 4,3 milliards de dollars (en actions). Le Canada a pour sa part investi 4,8 milliards de dollars à Hong Kong. Les investissements canadiens sont largement concentrés dans le secteur des services financiers. En règle générale, les investisseurs canadiens font face à très peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong, qui offre une excellente infrastructure, des taux d'imposition peu élevés et des possibilités d'investissement direct à grande valeur ajoutée.

République de Corée

Aperçu

En 2002, les exportations de marchandises canadiennes vers la République de Corée ont totalisé 2 milliards de dollars, et les importations en provenance de Corée, 4,9 milliards de dollars. La Corée est la troisième destination en importance de nos exportations de marchandises en Asie-Pacifique (derrière le Japon et la Chine) et la huitième dans le monde. Malgré la libéralisation considérable survenue après la crise financière coréenne de 1997, la politique économique de la République de Corée vise à protéger l'industrie nationale et à encourager les exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation, les formalités d'importation et les normes sociales favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Bien que dans une large mesure les formalités d'importation aient été libéralisées au cours des dernières années, d'importants obstacles et règles intransigeantes subsistent dans certains secteurs.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada-Corée, mis sur pied en avril 1994, tente d'accroître la collaboration dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du GTPS s'occupe précisément des questions relatives à l'accès aux marchés, alors qu'un autre a été créé dans le but d'accroître la collaboration entre le secteur privé des deux pays, en se concentrant dans un premier temps sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications.

En 2002, le Canada a entrepris des discussions approfondies avec les autorités techniques afin de résoudre les questions sanitaires et phytosanitaires en suspens.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- En juillet 2002, la Corée a permis aux établissements inscrits auprès du ministère coréen de l'Agriculture et de la Foresterie de congeler la viande de bœuf et de porc réfrigérée sous certaines conditions.
- En novembre 2002, les autorités coréennes ont approuvé un certificat canadien concernant les aliments secs et les aliments en boîte pour animaux familiers.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de surveiller chaque année les droits effectivement appliqués, lesquels peuvent être ajustés, afin de s'assurer qu'il n'y a pas réduction de l'accès au marché pour les produits canadiens.
- Continuer de faire pression sur la Corée pour instaurer la parité tarifaire entre des produits concurrents comme l'huile de canola et l'huile de soja et entre les pois fourragers et les autres produits fourragers.
- Faire pression pour que des changements soient apportés aux procédures de passation des marchés publics concernant le soja.
- Presser la Corée de conclure une entente sur un certificat sanitaire pour la volaille.
- Presser la Corée de conclure une entente sur des protocoles phytosanitaires touchant le bois d'œuvre résineux, les tomates et les pommes de terre de semence.
- Faire pression pour obtenir les approbations nécessaires à la vente de viande de phoque destinée à la consommation humaine en Corée.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Huile de canola

Le Canada continue de viser la parité tarifaire entre l'huile de canola et les produits concurrents comme l'huile de soja, ainsi que l'élimination de la progressivité des droits de douane (de faibles droits aux matières premières et des droits plus élevés aux produits transformés). La Corée impose des droits de 10 % sur l'huile de canola brute et de 30 % sur l'huile transformée. L'huile de canola est la seule huile alimentaire importée assujettie à ce traitement. En effet, la Corée impose des tarifs de 6 % à l'huile de soja, qu'elle soit brute ou transformée.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée ne fait pas de distinction entre les pois secs destinés à la consommation humaine et les pois fourragers. En Corée, les droits de douane effectivement appliqués pour les pois secs sont de 28 %. Le taux de droit appliqué à la plupart des produits fourragers concurrents, par exemple l'orge, le blé et le lupin, est de 5 %. Ce taux de droit décourage l'importation de pois fourragers, ce qui nuit aux exportateurs canadiens ainsi qu'à l'industrie coréenne de la provenderie. De concert avec un fabricant coréen d'aliments pour bétail, Pulse Canada a effectué divers essais sur l'alimentation des animaux en Corée dont les résultats sont probants. Cela dit, les Coréens continuent de refuser d'abaisser le taux de droit sur les pois fourragers à un taux équivalent au taux appliqué aux autres produits fourragers.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres qu'administre la Société coréenne de commercialisation de l'agriculture et de la pêche interdit aux importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja alimentaire de première qualité et à prix élevé que produit le Canada. La Corée a fixé un contingent tarifaire pour les graines de soja destinées à la consommation humaine, pour lequel elle applique un processus d'appel d'offres international ouvert, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, qui ne permet pas de relever le prix en fonction de la qualité, de soumissionner de petits marchés ou d'établir des contrats de longue durée. La Corée produit moins de 40 % du soja qu'elle consomme et n'arrive pas actuellement à fournir aux transformateurs le produit de haute qualité dont ils ont besoin.

Bois d'œuvre résineux

La Corée exige que tout le bois d'œuvre résineux canadien qui lui est destiné soit séché au séchoir et subisse un traitement thermique afin que tous les phytoravageurs soient éliminés. Le Canada exhorte la Corée à accepter un autre moyen moins coûteux de réduire les risques phytosanitaires.

Tomates

Les exportateurs de la Colombie-Britannique aimeraient exporter des tomates en Corée, mais celle-ci interdit l'importation des tomates canadiennes invoquant la présence de la moisissure bleue au Canada. Pourtant, la Colombie-Britannique est exempte de moisissure bleue, dont les

tomates ne sont même pas porteuses. Le Canada propose des mesures d'atténuation afin d'éliminer tout risque phytosanitaire en se fondant sur des données biologiques qui ont été transmises à la Corée.

Pommes de terre de semence

La Corée interdit l'importation de pommes de terre de semence en provenance du Canada parce que les autorités craignent qu'elles soient porteuses de diverses maladies. Le Canada a proposé des mesures d'atténuation, et les discussions entre les autorités techniques se poursuivent.

Viande de phoque

La viande de phoque destinée à la consommation humaine n'est pas inscrite au Code alimentaire coréen. Le Canada a multiplié les observations auprès des autorités coréennes pour faire approuver la viande de phoque destinée à la consommation humaine. Ces efforts soutenus ont porté fruit puisqu'en 2002, les autorités coréennes ont annoncé qu'elles allaient demander à l'Assemblée nationale coréenne la permission d'inscrire la viande de phoque à son Code alimentaire.

Volaille

Le Canada continue de s'opposer aux exigences zoosanitaires à l'importation de la volaille imposées par la Corée.

Eau embouteillée

Le Canada demeure préoccupé par les prescriptions relatives à la conservabilité au détail qui restreignent le commerce ainsi que par les prescriptions d'essai onéreuses s'appliquant à l'eau embouteillée. Il continuera à présenter des observations pour résoudre ces questions.

Marchés publics

L'Accord Canada-Corée sur les achats de matériel de télécommunications (ACCMT) a été mis en œuvre le 1er septembre 2001. Cet accord garantit aux fournisseurs canadiens un accès non discriminatoire aux marchés publics lancés par la société de télécommunications d'État, Korea Telecom (KT). En 2002, le gouvernement coréen a vendu tous ses intérêts dans KT et a demandé au Canada de rayer de l'Accord toute référence à KT. Le Canada étudie cette demande.

Taipei Chinois (Taïwan)

Aperçu

En 2002, les exportations canadiennes de marchandises à destination du Taipei chinois ont totalisé 1,1 million de dollars. Le Taipei chinois était au cinquième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie–Pacifique, absorbant 5,6 % au total de nos exportations dans la région. La valeur totale des importations canadiennes de marchandises en provenance du Taipei chinois s'élevait en 2002 à 4,2 milliards de dollars. L'économie du Taipei chinois reste fortement tributaire du commerce. Le Taipei chinois est un important exportateur de même qu'une importante source d'investissement dans la région, en Chine et en Asie du Sud-Est en particulier. De plus, le Taipei chinois constitue de plus en plus un grand importateur dans cette région du monde. Ensemble, ces conditions font en sorte qu'il serait très avantageux pour le Taipei chinois de s'ouvrir aux échanges et de libéraliser son marché. Toutefois, des pressions protectionnistes continuent de s'y exercer, en particulier dans le secteur agricole et agroalimentaire.

Accession à l'OMC

Le Taipei chinois a officiellement accédé à l'OMC le 1er janvier 2002. Comme le Taipei chinois est un important marché d'exportation pour les fournisseurs canadiens, son adhésion au système commercial international fondé sur des règles constitue un progrès notable. Le Taipei chinois a mis en place d'importantes réformes et mesures de libéralisation pour faire en sorte que son régime commercial et économique soit conforme au cadre de l'OMC. Une des conséquences les plus importantes de l'accession du Taipei chinois à l'OMC est qu'en vertu du principe de non-discrimination entre les pays membres, les États-Unis perdront l'accès préférentiel au marché dont ils jouissaient pour un nombre élevé de produits.

Le Taipei chinois a commencé à mettre en œuvre les conditions d'accès au marché des produits et des services qu'il a négociées avec le Canada et les autres membres de l'OMC. Parmi ces conditions figurent l'élimination ou les réductions tarifaires dites « zéro pour zéro » ou « harmonisation des droits de douane » pour des biens comme les produits chimiques, les produits pharmaceutiques, le papier et les

instruments médicaux. Le Taipei chinois avait déjà signé l'Accord sur les technologies de l'information (ATI) dans le cadre duquel il consent à abolir tous les droits de douane sur les produits des technologies de l'information. Les fournisseurs canadiens ont donc obtenu un accès plus large et plus sûr pour ces produits, comme pour d'autres produits industriels prioritaires, par exemple les contreplaqués et les produits de l'aérospatiale. L'accès des fournisseurs canadiens au marché de l'automobile demeure favorable, le Taipei chinois ayant commencé à libéraliser son régime d'importation dans ce secteur.

Le Taipei chinois a également amélioré l'accès à son marché pour un nombre important de produits agricoles, de produits agroalimentaires, de poissons et de produits de la mer, dont les produits de viande, les céréales et les oléagineux ainsi que les aliments transformés. Pour les fournisseurs d'huile de canola et les fournisseurs de bœuf, l'accession du Taipei chinois à l'OMC signifie un accès plus ouvert et plus équitable au marché. Avant d'accéder à l'OMC, le Taipei chinois avait commencé à abolir les interdictions à l'importation, sur les abats entre autres, et sur plusieurs espèces de poisson, dont le maquereau, les sardines et le hareng, et il a maintenant terminé ce travail.

Dans le secteur des services, le Taipei chinois a pris des engagements qui présentent beaucoup d'intérêt pour le Canada, en particulier dans le secteur des services financiers, des services de télécommunications de base et avancés, et dans les services professionnels.

Le Taipei chinois a par ailleurs demandé d'adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et a accepté, dans certains secteurs d'activités présentant beaucoup d'intérêt pour le Canada, de faire certaines concessions en matière d'accès au marché. Le Taipei chinois s'est également engagé à faire des appels d'offres équitables et transparents et à mettre en place un mécanisme pour permettre aux fournisseurs de contester la conformité de ces derniers avec les dispositions de l'Accord.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- La Colombie-Britannique a obtenu l'accès au marché taïwanais des poivrons de serre après avoir été déclarée exempte de moisissure bleue (ou l'équivalent) par le Taipei chinois.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Surveiller l'exécution par le Taipei chinois de ses obligations dans le cadre de l'OMC, en ce que ces dernières ont une incidence sur l'accès à des segments de marché susceptibles d'intéresser les entreprises canadiennes.
- Encourager le Taipei chinois à adhérer à l'Accord de l'OMC sur les marchés publics.
- Poursuivre les entretiens à caractère technique avec le Taipei chinois pour ce qui est des tomates de serre.
- Poursuivre les discussions en vue de relancer les négociations sur un accord bilatéral de protection de l'investissement étranger (APIE).
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois pour qu'il reconnaisse l'équivalence des régimes canadien et américain de contrôle de la qualité en ce qui a trait aux instruments médicaux.
- Continuer de faire pression sur le Taipei chinois pour que le Canada soit prévenu à l'avance de tout changement prévu à la réglementation qui risque de se répercuter sur les échanges de produits agricoles.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Tomates de serre

Ayant entrepris d'étendre ses marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre a décidé de faire du Taipei chinois un marché prioritaire. Le Canada cherche à obtenir l'accès au marché des tomates de serre de Colombie-Britannique. Le Taipei chinois persiste à n'importer que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2, maladie présente partout dans le monde et à laquelle les tomates sont vulnérables. Le Canada soutient qu'une attestation de non-contamination du fruit par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 est suffisante. Toutefois, en octobre 2002, après la visite de la Colombie-Britannique par un spécialiste taïwanais de la protection des végétaux, les spécialistes des deux pays ont convenu qu'une serre pouvait être considérée comme une zone de production et être déclarée exempte du mildiou de la pomme de terre de type A-2. Le Canada demande au Taipei chinois d'accepter cette recommandation.

Consultations sur la modification de la réglementation du secteur agricole

Le Canada a fait savoir à la Commission du commerce extérieur du Taipei chinois qu'il estimait que les changements devant être apportés aux règlements se rapportant à l'importation de produits alimentaires devaient faire l'objet de consultations préalables. Par exemple, en 2002, un changement dans l'application des règlements sur l'importation de poisson et des fruits de mer vivants (p. ex. le homard) a été mis en œuvre sans que les bureaux commerciaux étrangers et les importateurs en aient été avisés au préalable. Ce changement a entraîné l'interruption de l'importation de homards vivants (qui sont très fragiles) en provenance du Canada.

Bois d'œuvre résineux

Le Taipei chinois est un marché important pour le bois d'œuvre résineux, mais seulement pour les catégories inférieures servant à l'emballage. Le marché est ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais les débouchés sont limités du fait que les institutions financières et les sociétés d'assurance craignent que le code du bâtiment en bois de l'île ne soit pas assez prescriptif pour garantir une qualité adéquate. L'industrie canadienne des produits du bois travaille actuellement avec les pouvoirs publics du Taipei chinois à la révision du code technique pour les constructions en bois. Des révisions ont été proposées, toutefois, le moment de leur mise en œuvre n'a pas été fixé.

Inde

Aperçu

L'économie indienne a connu de profondes transformations depuis 1991, année qui marque la mise en œuvre en Inde d'un programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et de l'investissement. De 1993 à 2000, le taux de croissance économique s'est maintenu en moyenne à 6,5 %.

En raison des mauvaises récoltes de 2001-2002, la Reserve Bank of India a ramené le taux d'escompte à 6,25 %, soit son plus bas niveau en 30 ans, et a ramené l'objectif de croissance pour 2002-2003 à 5,5 %. Récemment, *The Economist* a prévu que la croissance du produit intérieur brut (PIB) réel allait être de 4,2 % en 2002-2003.

Les bases de l'économie indienne demeurent solides. En effet, tout comme l'Inde n'a pas été touchée par la crise financière qui a frappé l'Asie à la fin des années 1990, son économie relativement plus indépendante que celle de ses voisins ne devrait pas souffrir autant que les autres du ralentissement économique qui se fait présentement sentir à l'échelle mondiale. L'économie indienne occupe le quatrième rang au monde en ce qui a trait à la parité du pouvoir d'achat et le second rang des économies émergentes pour ce qui est du produit intérieur brut (PIB) (estimé à 503,1 milliards de dollars américains). Elle devrait d'ailleurs maintenir une des croissances les plus rapides parmi les économies d'Asie.

Le processus de réformes économiques se poursuit, quoique de façon moins prononcée. Par exemple, les dernières restrictions quantitatives ont été abolies en avril 2001, et le secteur des assurances a été ouvert à l'investissement privé et étranger. Aussi, de nouveaux secteurs tels que le vêtement, le cuir, le jouet et la chaussure ont été autorisés à produire à grande échelle. La poursuite de la libéralisation du compte capital, de l'investissement étranger direct et des règles concernant l'investissement institutionnel étranger va bon train. De plus, des projets de loi ayant pour but de réformer notamment la réglementation de la faillite, de la concurrence, de la retraite et du travail sont actuellement à l'étude.

En 2002, la valeur totale des échanges commerciaux entre le Canada et l'Inde a atteint 2 milliards de dollars, l'Inde ayant enregistré un excédent commercial de 690 millions de dollars.

L'investissement étranger direct (IED) est maintenant autorisé dans tous les secteurs, à l'exception d'un nombre limité de secteurs névralgiques tels que l'énergie atomique et les chemins de fer. Les règles relatives aux plafonds et aux processus d'approbation de l'IED ont progressivement été assouplies. Ainsi, dans la grande majorité des secteurs, la participation étrangère jusqu'à concurrence de 100 % du capital est maintenant approuvée automatiquement. Toutefois, un nombre décroissant de secteurs comme les assurances (26 %), la défense (26 %) ainsi que les services bancaires (49 %) ont conservé des plafonds en ce qui a trait à l'IED et, dans certains cas, l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger, qui relève du ministère du Commerce et de l'Industrie, est nécessaire. Le capital canadien en Inde, avec des investissements directs approuvés de 257 millions de dollars en 1999, est relativement modeste en comparaison de celui des autres grands pays industrialisés.

Pour différentes raisons techniques, l'investissement indien au Canada n'est déclaré qu'en partie. L'ouverture de plusieurs centres de conception de logiciels au Canada par d'importantes entreprises de TI indiennes, en plus d'avoir attiré d'autres investissements indiens, présente le Canada comme une destination de choix pour les investisseurs étrangers. Les liens bilatéraux grandissants entre l'Inde et le Canada en ce qui concerne les échanges et l'investissement ont été facilités par un certain nombre d'associations de gens d'affaires, notamment par la Confédération des industries indiennes, la Fédération indienne des chambres de commerce et d'industrie, le Conseil de commerce Canada–Inde et la Chambre de commerce Indo–Canada.

L'Inde constitue un important marché potentiel pour presque tous les types de biens, de services et de technologies. La classe moyenne indienne est en expansion et compte déjà environ 300 millions de personnes intéressées à acquérir des nouveaux produits provenant de partout dans le monde, ce qui représente de nombreux débouchés commerciaux et possibilités d'investissement, particulièrement dans les domaines où le Canada est traditionnellement fort comme les télécommunications, le transport, l'agriculture et l'agroalimentaire, le génie et le matériel électrique, le développement d'infrastructures, le pétrole et le gaz naturel, l'exploitation minière, les technologies de l'environnement, les services bancaires, les assurances et l'éducation.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Faire pression sur l'Inde afin qu'elle respecte ses engagements aux termes de l'Accord de l'OMC sur les technologies de l'information, particulièrement en ce qui a trait au matériel de télécommunications.
- Veiller à ce que les restrictions relatives à l'importation en Inde de sperme de bovins canadiens soient réduites.
- Surveiller l'utilisation de plus en plus fréquente par l'Inde des recours commerciaux contre des importations canadiennes, par exemple la mesure antidumping contre l'acier spécialisé et la vitamine C et la mesure de sauvegarde utilisée contre l'huile alimentaire.
- Viser la mise en place de la parité tarifaire entre l'huile de canola et l'huile de soja et prévenir l'imposition de droits de sauvegarde sur l'huile de canola.
- Continuer de tenter de faire approuver le certificat d'exportation canadien pour le porc.
- Continuer d'assister l'Inde dans la réforme de ses politiques et de ses règlements sur les télécommunications.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Produits agricoles et produits manufacturés

En 2001, les exportations agroalimentaires canadiennes à destination de l'Inde se sont élevées à 200,5 millions de dollars. Ces exportations étaient concentrées dans le domaine des légumineuses à grain (pois, pois chiches et lentilles). Les exportateurs canadiens tentent d'obtenir un meilleur accès au marché indien pour certains produits agricoles, mais s'inquiètent des exigences à l'importation et des niveaux tarifaires imposés par l'Inde.

L'Inde tient à jour une liste négative d'importations qui comprend des articles interdits, réglementés ou soumis à un monopole. Les articles interdits comprennent les animaux et les oiseaux sauvages, le suif ainsi que le gras et l'huile d'origine animale, l'ivoire, le bœuf et les produits du bœuf et la présure. Les articles réglementés comprennent les armes à feu, certains médicaments et les graines de pavot. Il est nécessaire de posséder un permis pour importer certains produits agricoles comme les graines de semence et les produits de l'élevage. Les biens soumis à un monopole sont acheminés à une société commerciale d'État spécialisée dans un produit. Par exemple, la Food Corporation of India est l'organisme responsable de l'importation de la plupart des céréales. Le Canada continuera d'encourager le gouvernement indien à rendre son régime d'importation pleinement conforme aux normes de l'OMC.

Sperme de bovins

En 1997, l'Inde a interdit l'importation de sperme de bovins en provenance du Canada. À la suite de représentations effectuées par des représentants du gouvernement canadien, l'Inde a annoncé en 2001 qu'elle allait lever cette interdiction. Toutefois, les importations n'ont pas repris étant donné que le gouvernement indien n'a délivré aucun permis d'importation à ce jour. Le Canada continuera d'exhorter les Indiens à trouver une solution définitive à ce problème.

Huile de canola

L'Inde impose un droit de douane de 45 % sur l'huile de soja et de 85 % sur l'huile de canola. Le Canada demande un meilleur accès au marché pour l'huile de canola afin de rendre ce produit plus concurrentiel par rapport à l'huile de soja. Le Canada vise également à empêcher le recours à

l'imposition préventive de droits de sauvegarde sur l'huile de canola dans le cadre de l'enquête permanente menée par l'Inde sur toutes les huiles végétales alimentaires.

Porc

L'Inde ne reconnaît pas le certificat d'exportation du Canada pour le porc parce qu'il ne fait pas mention de certaines maladies dont le gouvernement exige la déclaration. Le Canada considère que les exigences de l'Inde sont exagérées étant donné que le Canada exporte actuellement son porc dans plus de 100 pays.

INVESTISSEMENT

En 1991, le gouvernement de l'Inde a procédé à une série de réformes en profondeur afin de libéraliser les investissements étrangers et de simplifier leur processus d'approbation. Auparavant, les entreprises n'avaient accès au marché indien qu'à la condition d'apporter de la technologie. Ces dernières années, même si les investisseurs sont toujours soumis à certaines contraintes, le nombre de secteurs d'activité pour lesquels les investissements étrangers ne nécessitent plus d'approbation ou pour lesquels les limites d'investissement ont été haussées a augmenté rapidement. Les investissements étrangers directs en Inde ont donc crû de façon importante : ils sont passés de moins de 100 millions de dollars américains en 1991 à plus de 2,3 milliards de dollars américains en 2001. De même, les investissements directs canadiens en Inde, quoique modestes, sont passés de 2,4 millions de dollars en 1991 à 18 millions de dollars en 2001.

Australie

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada ont totalisé 1,1 milliard de dollars en 2002, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie atteignaient 1,7 milliard de dollars; les échanges entre les deux pays se sont donc chiffrés à 2,8 milliards de dollars. En 2001, la valeur de l'investissement direct du Canada en Australie était de 3,4 milliards de dollars et celle de l'Australie au Canada était de 1,6 milliards de dollars. Les ventes canadiennes en Australie demeurent axées sur les produits entièrement manufacturés, dont les pièces d'aéronef et d'automobile. Le porc et le bois d'œuvre figurent également parmi les principales exportations canadiennes en Australie.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, attribuables à la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, à leurs structures fédérales comparables et à des rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays s'effectuent au taux de la nation la plus favorisée bien qu'ils comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits.

Certains obstacles non tarifaires importants nuisent à l'accès aux marchés. En outre, l'accès d'autres produits et services canadiens est restreint par les normes de produits, les pratiques relatives aux marchés publics (qui varient d'un secteur à l'autre et du Commonwealth aux États), ainsi que par la législation sur les sanctions commerciales (l'Australie est l'un des pays qui recourt le plus à la législation sur l'antidumping et les droits compensateurs).

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Continuer de faire pression sur l'Australie pour qu'elle lève l'interdiction visant l'importation de produits du porc.
- Collaborer avec l'Australie pour veiller à ce que la réglementation concernant le bois d'œuvre résineux ne limite pas les exportations canadiennes de bois d'œuvre.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Pendant plusieurs années, l'Australie a maintenu certaines exigences dans le but d'empêcher l'importation de produits du porc non transformés, que ce soit en provenance du Canada ou d'ailleurs, en raison de présumées inquiétudes liées à la santé des animaux. L'Australie exigeait que le porc importé soit cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Australie. Ces mesures font augmenter le prix du porc canadien et empêchent les exportateurs canadiens d'avoir accès directement au marché au détail australien. L'Australie justifie ces mesures par la présence du syndrome dysgénésique respiratoire porcin

(SDRP). Le Canada demande depuis longtemps la levée de ces interdictions qui, selon lui, ne reposent sur aucun fondement en matière de santé ou de sécurité.

En mai 1998, les autorités australiennes ont proposé une analyse générale du risque à l'importation du porc et ont demandé l'opinion du public. En janvier 2001, Biosecurity Australia a publié un document de réflexion sur lequel le Canada s'est prononcé, notamment en ce qui concerne la question du SDRP. On s'attend à ce que l'ébauche de l'analyse générale soit distribuée en 2003.

Bois d'œuvre résineux

En juin 1999, l'Australie a entrepris une analyse du risque à l'importation pour évaluer les risques phytosanitaires justiciables de quarantaine que pose l'importation de billes et de bois d'œuvre de conifères en provenance du Canada, de la Nouvelle-Zélande et des États-Unis. Cette analyse déterminera les conditions d'importation futures en ce qui concerne le bois d'œuvre importé de ces pays. On s'attend que l'Australie, dans son évaluation finale, recommande d'opter pour la mise en œuvre de traitements phytosanitaires avant l'exportation. Ces traitements consisteront vraisemblablement en un séchage au four, en un traitement thermique ou en l'application d'insecticides, ou les deux. Les scientifiques canadiens ont collaboré étroitement avec les autorités australiennes à toutes les étapes de l'analyse du risque à l'importation afin de veiller à ce que le traitement du bois d'œuvre n'entrave pas sérieusement les échanges entre les deux pays, qui remontent à plus d'un siècle. Les exportations canadiennes annuelles de bois d'oeuvre résineux vers l'Australie se sont établies en moyenne à 87 millions de dollars au cours de la dernière décennie.

Nouvelle-Zélande

Aperçu

En 2002, les exportations de marchandises du Canada vers la Nouvelle-Zélande ont totalisé 208 millions de dollars et les importations, 555 millions de dollars. Cette année-là, les principales exportations étaient l'engrais, le porc congelé et le bois d'œuvre. Pour chacun de ces produits, le Canada a été le principal fournisseur étranger de la Nouvelle-Zélande. Durant la même période, les viandes fraîches, réfrigérées et congelées de bœuf et d'agneau ont constitué les principales importations néo-zélandaises au Canada. En 1999, l'investissement étranger direct canadien en Nouvelle-Zélande a totalisé 1,5 milliard de dollars.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Le Canada continuera d'exercer des pressions afin de faire abolir les restrictions de la Nouvelle-Zélande concernant le porc, la truite et le saumon.

AMÉLIORER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Porc

Depuis le 1er septembre 2001, la Nouvelle-Zélande impose de nouvelles exigences ayant pour effet de suspendre l'importation de produits de porc non transformés en provenance du Canada et d'ailleurs en raison d'inquiétudes présumées au sujet de la santé des animaux, notamment le syndrome dysgénésique respiratoire porcin (SDRP). Cette nouvelle mesure fait en sorte que le porc importé doit être cuit dans le pays exportateur ou dans un établissement de transition en Nouvelle-Zélande et s'apparente aux restrictions imposées pendant plusieurs années par l'Australie à l'égard du porc canadien non transformé. Selon les données néo-zélandaises sur l'importation, les exportations canadiennes ont chuté de 21 % pendant l'année qui a pris fin en octobre 2002 par rapport à l'année précédente.

Le Canada estime que ces mesures ne sont pas fondées scientifiquement et tente de résoudre cette question sur le plan technique. En février 2002, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a convenu d'approfondir ses recherches scientifiques sur le SDRP. Ces recherches devraient être terminées dans le courant de l'année.

Le Canada a protesté en haut lieu contre les exigences de la Nouvelle-Zélande jugées plus restrictives que nécessaire et non fondées sur la science. Le Canada collabore avec les autorités techniques néo-zélandaises afin de trouver le plus rapidement possible une solution mutuellement acceptable.

Truite

En décembre 1998, la Nouvelle-Zélande a décrété une interdiction « temporaire » concernant l'importation de truite qui, depuis lors, a été prolongée à plusieurs reprises. En octobre 2001, elle a annoncé le remplacement du décret existant (le Customs Import (Trout) Prohibition Order

1998) par un nouveau décret, complètement remodelé, qui sera en vigueur jusqu'au 7 novembre 2004. La Nouvelle-Zélande soutient que cette interdiction est nécessaire aux fins de conservation. Le Canada fait valoir pour sa part que la Nouvelle-Zélande n'a fourni aucune donnée scientifique justifiant une telle interdiction, que ce soit pour des fins de conservation ou pour toute autre raison, ce qui va à l'encontre des obligations de la Nouvelle-Zélande en matière de commerce international. Le Canada demande aux autorités néo-zélandaises la levée de cette interdiction.

Saumon

En 1995, s'appuyant sur la conclusion d'une analyse du risque effectuée en 1994, la Nouvelle-Zélande a approuvé l'importation, du Canada, de saumon du Pacifique sauvage, étêté, éviscéré et pêché en mer. La Nouvelle-Zélande maintient cependant un bon nombre de restrictions sanitaires qui découragent ces importations, dont l'obligation que le saumon et l'omble importés en vrac soient conditionnés dans des usines non homologuées aux fins d'exportation. Ces restrictions empêchent donc le Canada d'exporter du saumon en vrac en vue d'un conditionnement ou traitement ultérieur en Nouvelle-Zélande. En fait, il n'existe actuellement aucune usine néo-zélandaise pouvant conditionner ou traiter le saumon canadien. Le Canada s'efforce présentement de trouver, sur le plan technique, des réponses aux préoccupations actuelles liées à la santé du poisson.

Asie du Sud-Est

SINGAPOUR

Aperçu

Au nombre des économies les plus ouvertes au monde, Singapour présente à l'heure actuelle peu d'obstacles pour les exportateurs canadiens, sauf en ce qui concerne l'alcool et le tabac. Cette politique d'ouverture s'applique aussi à l'immigration. En effet, le gouvernement de Singapour encourage fortement les talents étrangers à s'installer et à travailler dans cette ville-état. Ces facteurs font de Singapour une destination de l'Asie du Sud-Est recherchée par les gens d'affaires et les citoyens canadiens.

Singapour continue de représenter d'importants débouchés pour les exportations canadiennes de produits, de services et de technologies. En 2002, les exportations canadiennes de biens à destination de Singapour se sont élevées à 513 millions de dollars, et les importations de biens en provenance de Singapour à 988 millions de dollars, alors que les échanges de services entre les deux pays en 2000 se sont élevés à 829 millions de dollars. Constituant déjà le premier centre de transports de la région, Singapour investit massivement afin de devenir la plaque tournante de l'Asie du Sud-Est des technologies de l'information et des communications, des services financiers, des sciences de la vie et des industries culturelles. Afin de soutenir la croissance de ces industries du savoir, Singapour a, en 2001, converti son bureau de la propriété intellectuelle (IPOS – Intellectual Property Office of Singapore) en une commission réglementaire qui relève du ministère de la Justice.

En 2002, le Canada et Singapour ont entrepris des négociations en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange. L'Accord de libre-échange Canada-Singapour, une fois en place, améliorera la capacité des entreprises canadiennes d'exporter et d'investir à Singapour dans les secteurs qui demeurent protégés.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Trois rondes de négociations ont été terminées en vue de l'adoption d'un accord bilatéral de libre-échange.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Poursuivre les négociations en vue de l'adoption de l'Accord de libre-échange Canada–Singapour afin de faire tomber les barrières tarifaires qui subsistent dans le commerce des marchandises et de donner un meilleur accès dans l'ensemble aux services et investissements canadiens, particulièrement dans les secteurs comme les services financiers et professionnels.
- Continuer de surveiller l'élaboration de la législation sur la propriété intellectuelle et sa mise en application à Singapour en ce qui concerne les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur.
- Continuer de stimuler les discussions au sujet des questions non réglées, dans le but de conclure un accord sur le transport aérien après consultation entre les compagnies aériennes des deux pays ou la conclusion du processus de révision de la politique canadienne en matière de transport aérien.

Investissement

Alors que la valeur totale des investissements directs au Canada en provenance de Singapour est demeurée stable à 132 millions de dollars en 2001, les investissements canadiens directs à Singapour ont progressé considérablement pour passer de 3,0 et 3,2 milliards de dollars en 1999 et en 2000 respectivement à 4,52 milliards de dollars en 2001. Bien que ces investissements aient servi essentiellement à mettre sur pied des bureaux régionaux dans les secteurs des services, par exemple les secteurs des transactions bancaires et des assurances, une part de ces investissements est attribuable aux entreprises canadiennes des secteurs de la technologie environnementale, de la maintenance des aéronefs, de la fabrication et de la vente au détail.

Le gouvernement de Singapour investit énormément dans des secteurs technologiques clés; il a notamment créé plusieurs fonds de placement qui sont sous la responsabilité de commissions réglementaires publiques comme l'Agency for Science, Technology and Research et le Singapore Economic Development Board. La plupart de ces fonds ont pour objet d'attirer à Singapour des entreprises et des spécialistes étrangers qui pourront contribuer au développement de secteurs de croissance prioritaires, par exemple les sciences de la vie et les TIC.

INDONÉSIE

Aperçu

En 2002, l'économie indonésienne a connu une croissance estimée à 3,6 %, stimulée principalement par les dépenses publiques et la consommation privée intérieure. Toutefois, on craint de plus en plus que le boom de la consommation, qui sert de locomotive à la croissance du PIB, ne soit en train de s'estomper. De plus, le ralentissement soutenu des investissements, qui s'est accentué depuis l'attentat de Bali, pourrait nuire à la croissance économique en 2003.

L'Indonésie demeure le plus grand marché d'exportation du Canada en Asie du Sud-Est. La majorité (65 %) des exportations canadiennes vers l'Indonésie se composent de marchandises. Toutefois, les exportateurs canadiens font des progrès dans d'autres domaines, notamment l'électronique et les aliments préparés. Dans la mesure où le boom de la consommation se maintient (et c'est manifestement ce que croient les constructeurs des nouveaux centres commerciaux en Indonésie, après quatre ans de pause dans la construction), l'Indonésie présentera des débouchés pour les biens de consommation canadiens.

Sur les plans des politiques financière et monétaire, l'Indonésie affiche de bons résultats, si bien que plusieurs agences internationales de cotation ont relevé l'indice souverain de l'Indonésie en août et en septembre 2002. Le taux d'inflation de l'indice des prix à la consommation a chuté de 11,5 % en 2001 à 11,9 % en 2002. Le budget 2002 de l'Indonésie a été respecté tout au long de l'exercice, et le déficit pour l'ensemble de l'année équivaut à 2,6 % du PIB. En août 2002, le gouvernement a dévoilé un avant-projet de budget prudent de 40,7 millions de dollars américains pour l'exercice 2003. Cet avant-projet prévoit un déficit équivalant à 1,3 % du PIB de 2002, prévisions qui ont été portées à entre 1,6 et 2 % à la suite de l'attentat de Bali. L'annonce d'importantes hausses des prix du carburant et de l'électricité (qui réduiront considérablement la subvention pour les frais de carburant, qui absorbe une grande partie du budget national des dépenses) contribuera à minimiser ce déficit.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Le droit de douane sur l'huile de canola transformée a été éliminé après la tentative des services indonésiens de douane d'imposer un droit de 10 % qui aurait rendu difficile la concurrence avec les autres huiles alimentaires.
- La certification de l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour les produits de la pêche a été acceptée, ce qui améliorera l'accès au marché indonésien.
- Le prix fixé qui détermine les droits de douane imposés aux pommes canadiennes a été ramené à égalité avec le prix des produits concurrents d'origine américaine.
- L'Indonésie a accordé à la farine de viande d'autoclave d'origine canadienne des mesures de certification équivalentes aux conditions d'accès imposées à l'Australie, à la Nouvelle-Zélande et aux États-Unis, qui sont les seuls autres pays d'origine approuvés.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Veiller à ce que l'Indonésie n'augmente pas ses droits de douane sur le soja et d'autres produits agricoles.
- Continuer de s'assurer que le régime de fixation des prix de l'Indonésie ne désavantage pas les exportateurs canadiens.

- Suivre les progrès concernant l'intention de l'Indonésie d'instaurer un système d'étiquetage des produits, et prodiguer des conseils opportuns aux exportateurs canadiens.
- Faire pression afin que l'Indonésie réforme sa législation sur la faillite des entreprises de manière à ce que toutes les déclarations de faillite visant un établissement financier soient soumises à l'approbation ministérielle.
- Faire pression auprès du gouvernement indonésien pour qu'il établisse une réglementation claire sur l'interconnexion dans le secteur des télécommunications. L'absence de réglementation transparente ralentit la croissance, ce qui empêche les exportateurs canadiens du secteur des télécommunications d'avoir pleinement accès au marché.

Investissement

L'Indonésie, qui compte plus de 220 millions d'habitants, offre un marché intérieur de plus en plus important ainsi qu'une vaste main-d'œuvre, des ressources naturelles diverses et abondantes, une infrastructure de télécommunications et d'autres infrastructures relativement modernes et un emplacement stratégique situé dans l'axe de la plupart des grandes routes commerciales mondiales. Si l'Indonésie continue de progresser vers la mise en œuvre d'un cadre politique solide et maintient son engagement ferme d'entreprendre des réformes, le pays pourrait être en mesure d'utiliser ses forces économiques fondamentales pour restaurer la confiance des investisseurs.

Malheureusement, la confiance des investisseurs demeure en deçà des niveaux enregistrés dans les années 1990. Cette situation s'explique par diverses raisons. L'une d'elles est la surcapacité dans certains secteurs attribuable aux prévisions de croissance trop optimistes. De plus, de nombreux investisseurs indonésiens, puisqu'ils doivent constamment procéder à la restructuration de leur dette, sont dans l'impossibilité d'envisager de nouveaux investissements. Une troisième raison pourrait être le déclin mondial de l'IED qui suit le repli boursier survenu récemment et la crainte de récession dans de nombreux pays. En plus de ces facteurs, les investisseurs actuels et potentiels se disent préoccupés notamment par l'incertitude sur le plan politique, le manque de clarté entourant le processus de décentralisation, la mise en œuvre inégale des réformes économiques, le manque de fiabilité de l'appareil judiciaire, les questions de sécurité et le traitement des investisseurs actuels.

Certains événements survenus en 2002, y compris la déclaration de faillite très suspecte (et éventuellement annulée) d'une compagnie d'assurance canadienne solvable, n'ont rien fait pour freiner la perte de confiance des investisseurs à l'endroit de l'Indonésie. De plus, les investisseurs étrangers attendent toujours que le gouvernement prenne des mesures importantes pour améliorer le climat d'investissement et le régime juridique. L'une des mesures les plus attendues est la réforme de la législation sur la faillite des entreprises. Cette réforme procurerait aux compagnies d'assurance un niveau de protection équivalent à celui dont bénéficient les banques actuellement, c.-à-d. que toute faillite devrait être approuvée par le ministre des Finances.

Alors que l'investissement étranger direct comptabilisé du Canada en Indonésie dépasse les 2,2 milliards de dollars, le flux de nouveaux investissements directs canadiens importants s'est tari en raison des incertitudes qui planent toujours sur l'avenir politique et économique de l'Indonésie. Bon nombre de sociétés canadiennes de l'industrie des ressources envisagent de procéder à de nouveaux investissements importants dans les secteurs des mines et du pétrole, mais aucune décision ne sera prise avant que la situation politique, économique et juridique ne s'éclaircisse. L'ambassade du Canada en Indonésie suit toujours les progrès dans ce domaine et continue d'effectuer des représentations pour le compte de certaines sociétés.

Les nouveaux investissements canadiens des petites et moyennes entreprises, qui sont moins touchés par l'incertitude politique, se sont poursuivis, malgré un certain ralentissement par rapport aux niveaux enregistrés à la fin des années 1990. La baisse des coûts de production amène les PME qui investissent à se tourner de plus en plus vers la fabrication de biens destinés à l'exportation et à délaisser la fabrication de biens destinés au marché intérieur.

Les investisseurs canadiens qui souhaitent accéder au marché indonésien se heurtent toujours à de nombreux obstacles. En raison de sa complexité et de son manque de transparence, le système judiciaire indonésien n'est pas en mesure d'offrir des recours efficaces concernant le règlement des différends d'ordre commercial. Les corps politiques de l'Indonésie s'efforcent de réformer le système judiciaire, mais cette réforme progresse extrêmement lentement. De plus, malgré une certaine amélioration du processus, les entreprises commerciales doivent toujours composer avec des formalités fastidieuses pour obtenir les licences et permis nécessaires à la réalisation de leurs plans d'investissement. Un nombre limité de secteurs d'activité sont

d'ailleurs fermés à l'investissement étranger direct : la pêche en eau douce, la foresterie, les transports en commun, la radiodiffusion, le cinéma, les télécommunications, le forage sur terre et les cliniques médicales, entre autres.

La nouvelle loi sur l'autonomie régionale, en vigueur depuis janvier 2001, est le fruit d'une tentative audacieuse du gouvernement de l'Indonésie de décentraliser tous les aspects de l'économie, à l'exception de ceux touchant la monnaie, la défense, la politique étrangère et les questions judiciaires. Cette lutte pour le contrôle de l'approbation des investissements que se livrent les gouvernements régionaux et central entraîne une certaine confusion. Toutefois, selon la plupart des entreprises, l'autonomie régionale n'a pas entraîné de complication significative de la conduite d'affaires en Indonésie. La plupart des investissements canadiens dans les secteurs autres que les ressources sont effectués sur l'île de Java, sur laquelle se trouve le plus important marché intérieur et où l'autonomie régionale n'a pas la même priorité que sur les autres îles.

Le gouvernement du Canada appuie l'investissement en Indonésie depuis longtemps en offrant les services de conseillers au sein de l'Office indonésien de coordination de l'investissement et à d'autres endroits relevant du Bureau de promotion du commerce Canada-Indonésie (CIBDO). Des entreprises canadiennes, avec l'aide du CIBDO, envisagent actuellement des nouveaux investissements de plusieurs dizaines de millions de dollars, principalement dans le secteur de la fabrication et les secteurs intérieurs des services. On prévoit que l'investissement canadien continuera d'augmenter lorsque l'Indonésie renforcera la stabilité et qu'elle éliminera les obstacles à la garantie des investissements.

THAÏLANDE

Aperçu

En 1998, pendant la crise qui a frappé l'Asie, l'économie thaïlandaise a connu un ralentissement de plus de 9 %, mais a depuis effacé la plus grande partie de ce recul. En juin 2000, le pays a officiellement mis fin au programme d'aide du Fonds monétaire international (FMI) et entrepris le remboursement de son prêt en novembre de la même année. En 2002, la Thaïlande a affiché une croissance du PIB de 4,9 %, stimulée par la consommation privée intérieure et les dépenses publiques. Bien que la Thaïlande soit toujours aux prises avec certains problèmes liés en bonne partie à la précarité de son secteur financier, les perspectives demeurent très favorables, particulièrement si de nouvelles réformes sont introduites.

La Thaïlande est le second partenaire commercial du Canada en importance en Asie du Sud-Est. Malgré une diminution des échanges entre les deux pays pendant la crise économique, les exportations canadiennes ont fait l'objet d'une reprise vigoureuse au cours des dernières années, et les perspectives de croissance soutenue sont favorables. En effet, les exportations canadiennes à destination de la Thaïlande ont augmenté de 73 % de 1999 à 2002. En 2002, les exportations canadiennes à destination de la Thaïlande se sont élevées à 522 millions de dollars. De plus, la dévaluation du baht thaïlandais a permis aux exportations canadiennes d'atteindre un sommet de 1,8 milliard de dollars l'an dernier. L'investissement canadien en Thaïlande, qui a atteint 1 milliard de dollars en 2001, continue également de croître.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les droits de douane à l'importation de câbles à fibres optiques ont été éliminés.
- Les droits de douane à l'importation de certaines pièces qui entrent dans la production de téléviseurs en couleurs ont été éliminés.
- Le gouvernement thaïlandais revoit actuellement les droits de douane qu'il impose sur les matières premières utilisées dans la production d'appareils électroniques et dans le secteur de l'électronique.
- La réduction des droits de douane dans les secteurs des textiles et des produits chimiques est en voie d'être achevée.
- Le gouvernement thaïlandais offre des incitations fiscales aux investisseurs étrangers qui établissent le siège de leurs activités régionales en Thaïlande.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- S'efforcer d'obtenir une réduction des droits de douane visant les pois fourragers afin qu'ils soient comparables à ceux imposés aux autres produits fourragers.
- Demander la révision de la limite de 49 % de la participation étrangère dans les coentreprises.

VIETNAM

Aperçu

La valeur totale des exportations canadiennes au Vietnam a atteint 69 millions de dollars en 2002, soit une augmentation de 18 % par rapport à 2001. Il s'agit d'un chiffre plutôt modeste étant donné la valeur globale des importations vietnamiennes, qui est de 17,5 milliards de dollars américains. L'endettement du Vietnam connaît également un accroissement lié au développement des infrastructures. Le Fonds monétaire international est cependant d'avis que les indicateurs économiques de base sont satisfaisants. Par ailleurs, le Vietnam dépend d'une aide extérieure importante qui atteindra 2,4 milliards de dollars américains en 2002.

La réforme économique est maintenant la principale priorité du Vietnam. À cette fin, le Vietnam tente de jouer un rôle accru dans le système commercial international et tente activement d'accéder à l'OMC d'ici 2005. Les négociations en vue de l'accession du Vietnam à l'OMC devraient s'accélérer puisque le Vietnam a déposé en janvier 2002 ses offres concernant l'accès initial au marché pour les biens et services. L'accession du Vietnam à l'OMC donnera plus de poids aux réformes économiques entreprises dans ce pays et procurerait un cadre plus ouvert, plus stable et plus prévisible pour les commerçants et les investisseurs canadiens. Le Canada appuie la démarche du Vietnam pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Vietnam) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation.

Le Vietnam reconnaît qu'il est nécessaire d'attirer l'investissement étranger afin de stimuler les possibilités économiques. Pour ce faire, le Vietnam tente d'entreprendre une réforme de ses systèmes juridique et judiciaire afin de créer un environnement favorable à l'IED. Malgré les pressions exercées par les pays donateurs, dont le Canada, pour stimuler l'actionnarisation des sociétés d'État (achat d'actions par les employés) et faire disparaître les obstacles à la concurrence contre le secteur privé, le gouvernement vietnamien progresse lentement sur cette question.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Ratification d'un protocole d'entente sur la santé animale entre l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère vietnamien de la Santé animale, protocole qui comprend des ententes sur la certification sanitaire de certains animaux d'élevage et produits de l'élevage. Récemment, le Vietnam a accordé au Canada le statut de pays exempt d'EBS.
- Le gouvernement continue d'entreprendre des réformes clés, y compris dans le secteur financier et sur le plan du développement du secteur privé. Les entreprises canadiennes profiteront de l'amélioration des conditions commerciales, mais le niveau de développement du Vietnam demeurera largement inférieur à la moyenne régionale.
- Le maintien de l'engagement du gouvernement vietnamien à l'égard de l'accession du pays à l'OMC d'ici 2005.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Définir et garantir aux produits et services canadiens un traitement avantageux dans le cadre des négociations bilatérales avec le Vietnam. Soutenir les efforts multilatéraux déployés au sein de l'OMC pour aider le Vietnam à élaborer une politique commerciale uniforme, transparente et efficace.
- Continuer de jouer un rôle actif, par l'intermédiaire d'organismes comme l'APEC et de programmes bilatéraux, dans la mise en place d'un programme de renforcement des capacités en matière de politique commerciale et économique.
- Renforcer l'accès accordé aux produits agricoles et agroalimentaires canadiens en menant des négociations soutenues sur les arrangements sanitaires et phytosanitaires bilatéraux au besoin.
- S'assurer que le droit du Canada au traitement de la nation la plus favorisée pour les biens est protégé vis-à-vis des autres partenaires commerciaux du Vietnam.
- Défendre les intérêts particuliers des entreprises canadiennes sur le marché vietnamien et s'assurer que les changements proposés à la loi vietnamienne sur les minéraux répondent aux besoins de l'industrie minière canadienne.

MALAISIE

Aperçu

La Malaisie est le principal partenaire commercial du Canada en Asie du Sud-Est. En 2002, le Canada a exporté en Malaisie des marchandises pour une valeur de 477 millions de dollars et a importé des produits malais pour une valeur de 2 milliards de dollars. Bien que le Canada accuse un déficit commercial considérable avec la Malaisie dans le commerce des produits, les échanges de services sont beaucoup plus équilibrés. En 2000, les échanges bilatéraux de services se sont élevés à 249 millions de dollars, ce qui représente un surplus de 37 millions de dollars pour le Canada. On s'attend à ce que les échanges continuent de croître en 2003, à mesure que se poursuivra la reprise de l'activité économique malaysienne et que le gouvernement entreprendra un autre budget expansionniste.

La Malaisie, comme beaucoup de pays de l'ANASE, a récemment commencé à s'intéresser de près aux accords commerciaux bilatéraux et régionaux, bien qu'elle continue de protéger son industrie automobile. La Malaisie est dotée d'une économie de marché relativement ouverte, et les exportateurs canadiens n'ont signalé aucune barrière importante limitant l'accès à ses marchés. Exportation et développement Canada a déterminé cependant que la « politique » joue un rôle important dans l'économie. La transparence à l'égard du processus de décision pour les projets comportant la participation du gouvernement exige que les exportateurs canadiens nomment des représentants locaux solides. Le gouvernement de la Malaisie autorise une participation étrangère de 100 % aux investissements dans la plupart des secteurs. Toutefois, une exception importante est celle du secteur pétrolier et gazier, où les coentreprises avec Petronas sont la norme.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- La décision de la Malaisie de maintenir le rattachement du ringgit au dollar américain avantage, du point de vue du prix, les produits canadiens sur le marché malais.
- La campagne à grand déploiement menée par la Malaisie contre les pirates du logiciel et du cinéma a pris de l'ampleur en 2002 grâce à de nombreuses descentes largement médiatisées. La Malaisie demeure tout de même l'un des trois carrefours asiatiques des copies pirates de logiciels et de films.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Observer l'ensemble de lois régissant les droits de propriété intellectuelle et leur mise en application.
- Poursuivre le processus de libéralisation des échanges de produits et de services dans le cadre de l'OMC, en particulier dans le secteur bancaire, qui présente des débouchés intéressants pour les entreprises canadiennes.
- Continuer à faire pression pour que se poursuive la réforme du gouvernement d'entreprise et du système judiciaire, dont l'absence constitue un obstacle non tarifaire au commerce et aux investissements canadiens.
- Suivre la décision de la Malaisie de prolonger jusqu'à 2005 la protection tarifaire s'appliquant à l'industrie automobile. Cette décision de la Malaisie limite les possibilités de coentreprise et les débouchés commerciaux pour les fabricants canadiens de pièces d'automobile.

PHILIPPINES

Aperçu

L'économie des Philippines a affiché une robustesse remarquable en dépit des événements survenus à l'étranger en 2002, ce qui lui a permis de faire concurrence à tous les autres pays de l'Asie du Sud-Est, comme en témoigne son taux de croissance du PIB de 4,6 %. L'inflation est en baisse et le peso est stable. Ce rendement positif est attribuable à la stabilisation du contexte politique et à l'approche juste et déterminée de la politique économique du pays préconisée par la présidente Macapagal-Arroyo, qui repose sur la responsabilité financière et qui vise à favoriser la liberté d'entreprise, à moderniser le secteur agricole, à privilégier les personnes défavorisées dans les mesures sociales et à hausser les valeurs morales des pouvoirs publics et de la société. Le rendement financier positif de 2002 est également en partie attribuable à l'effet stabilisateur des versements effectués par les travailleurs philippins à l'étranger, qui seraient d'environ 8 millions. Bien que certaines craintes persistent au sujet des réformes, de la transparence et du déficit de 2002, la situation s'est nettement améliorée depuis l'administration Estrada. Le gouvernement des Philippines est résolu à éliminer le déficit budgétaire d'ici 2006, mais il est maintenant évident que le recouvrement des recettes, plus faible que prévu, compromet l'atteinte de l'objectif fixé pour cette année.

Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Les Philippines ont suspendu l'arrêté administratif 25 (AO-25 – Administrative Order 25), qui aurait exigé la tenue d'inspections indépendantes coûteuses dans le pays d'origine de toute viande destinée à être exportée aux Philippines. Toutefois, certains éléments de l'AO-25 ont été remis en vigueur différemment dans la note de service nº 7 (Voir ci-après le Memorandum Order 7).
- Dans le secteur de l'investissement et de l'exploitation minière, la promotion par le Canada d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités sociales a amené la Société financière internationale, l'organe chargé des prêts au secteur privé de la Banque mondiale, à s'engager à prendre part à un dialogue national d'orientation sur l'exploitation minière responsable en 2003, ce qui devrait contribuer à l'installation d'un climat d'investissement plus accueillant et prévisible.
- Le Canada a fait valoir la nécessité de l'application régulière de la loi dans le cadre de certains projets d'investissement.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Faire pression en vue de l'élimination de la note de service nº 7, qui imposera des exigences de certification de la viande, du lait et des produits carnés et laitiers canadiens destinés à être exportés aux Philippines. Ces exigences se recoupent et ne sont pas nécessaires.
- Continuer de promouvoir les avantages d'une exploitation minière respectueuse de l'environnement et de ses responsabilités sociales.
- Veiller à la transparence et à l'application régulière de la loi en ce qui concerne le climat d'investissement.

Améliorer l'accès au marché des produits et des services

Note de service nº 7 (Memorandum Order 7) – Viande, lait et produits dérivés

En juillet 2002, les Philippines ont approuvé la note de service nº 7, en vertu de laquelle les usines qui désirent exporter du lait, de la viande ou des produits carnés et laitiers aux Philippines devront subir une vérification menée par un inspecteur indépendant choisi par le gouvernement philippin. Cette inspection aura pour but de voir si les usines se plient aux normes HACCP (analyse des risques et maîtrise de contrôles critiques) philippines. L'inspection devra être répétée chaque trimestre dans chaque usine aux frais de l'exportateur. La mise en application des exigences en matière d'inspection du lait et des produits laitiers destinés à l'importation aux Philippines a été repoussée au 1er janvier 2004. Les exigences en matière d'inspection de la viande et des produits carnés devaient entrer en vigueur le 1er janvier 2003, mais leur mise en œuvre a été repoussée au 1er avril 2003.

Le Canada continue de s'opposer vigoureusement à ces nouvelles exigences qui sont inutilement coûteuses. Le Canada exhorte les autorités des Philippines à accepter l'attestation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments selon laquelle les plantes canadiennes sont conformes aux normes HACCP.

Investissement

En 1998, les investissements directs canadiens aux Philippines s'élevaient à 370 millions de dollars. Les investisseurs canadiens les plus importants aux Philippines sont la société d'assurances Sun Life et la Financière Manuvie.

Les investisseurs canadiens se heurtent à certains obstacles sur le marché des Philippines, particulièrement dans le secteur des mines, dans lequel les sociétés canadiennes ont essuyé des revers causés par le caractère imprévisible et le manque de transparence du processus décisionnel sur les ententes de partage de la production minérale, par la lenteur et le caractère imprévisible de la délivrance de permis en vertu de ces ententes et par la capacité limitée du gouvernement en matière d'administration et de mise en œuvre dans les régions.

Les décisions du gouvernement sur les projets de construction-exploitation-transfert (CET) et les projets avec participation du secteur privé sont plutôt imprévisibles, en particulier parce que la législation et la réglementation sur les projets de CET sur proposition sont sujettes à différentes interprétations.

CAMBODGE

Aperçu

L'économie du Cambodge est plutôt ouverte et axée sur le marché. Les exportateurs canadiens n'ont donc pas eu à surmonter d'obstacles importants pour accéder au marché de ce pays dans lequel des réformes gouvernementales sont en cours. La période de croissance économique que connaît le Cambodge s'est poursuivie en 2002 et a été marquée par des gains dans les secteurs du vêtement et du tourisme. Pour réussir au Cambodge, il est essentiel d'avoir l'appui de partenaires sur place. Il existe des obstacles informels au commerce. En 2002, les exportations canadiennes au Cambodge se sont élevées à 1,6 million de dollars, et les importations de produits cambodgiens au Canada se sont élevées à 20,8 millions de dollars.

L'accession du Cambodge à l'OMC progresse très rapidement. Le Cambodge et les pays membres de l'OMC espèrent conclure les négociations sur l'accession d'ici 2003, ce qui ferait du Cambodge le premier des pays les moins avancés à accéder à l'OMC depuis sa création en 1995. Le Canada appuie la démarche du Cambodge pour accéder à l'OMC, notamment en lui offrant l'aide technique nécessaire. Le Canada contribue également au Programme d'intégration économique de l'APEC, qui a pour objet d'aider six pays en développement de l'Asie du Sud-Est (y compris le Cambodge) à renforcer leurs capacités en matière de facilitation du commerce et de négociation. De plus, le gouvernement du Cambodge a mis en place sa stratégie en matière de politiques commerciales favorables aux pauvres, à titre de l'un des trois pays participants à un projet-pilote qui s'inscrit dans l'approche dite du « Cadre intégré ». Il s'agit d'une démarche commune à six grandes organisations internationales : le FMI, la Commission du commerce international des États-Unis, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, le Programme des Nations Unies pour le développement, la Banque mondiale et l'OMC.

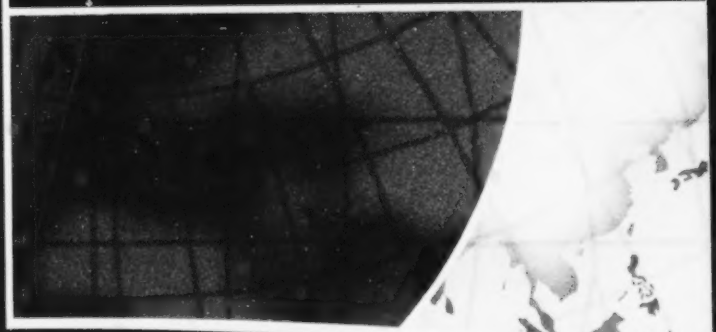
Accès au marché — résultats obtenus en 2002

- Des entreprises canadiennes des secteurs de l'environnement et des services de consultation ont établi des bureaux au Cambodge.
- Une autre entreprise canadienne a investi dans la gestion des déchets, et d'autres mènent des projets financés par des institutions financières internationales.
- Une entreprise énergétique canadienne a procédé à l'élargissement d'un projet d'une valeur de 4 millions de dollars américains au Cambodge.

Accès au marché — priorités du Canada pour 2003

- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans le marché, en particulier dans les secteurs des TIC et de l'environnement.
- Défendre les intérêts des entreprises canadiennes dans les projets financés par des institutions financières internationales.
- Continuer à faire pression pour que progresse la réforme de l'administration des entreprises et du système judiciaire, lesquels constituent des obstacles non tarifaires au commerce et aux investissements canadiens.

7 *Ouverture sur d'autres marchés importants*



Moyen-Orient

ISRAËL

L'année 2003 marquait le sixième anniversaire de la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et Israël (ALECI). L'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires sont les principaux facteurs de la croissance du commerce entre les deux pays. Depuis l'adoption de l'ALECI, les échanges bilatéraux ont plus que doublé. En 2002, le commerce des produits et des services atteignait près de 1 milliard de dollars. Les machines, le papier journal et les produits de haute technologie représentent le gros de nos exportations vers Israël. Les entreprises canadiennes sont également d'importants exportateurs de services, en particulier dans les secteurs comme celui des infrastructures de transport. De plus, les entreprises canadiennes continuent de faire des gains importants dans des secteurs prioritaires comme l'aérospatiale, les technologies de l'information et des communications, les transports, l'agriculture et l'agroalimentaire ainsi que le bois et les produits de papier.

En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs débats sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. À la suite de la consultation des producteurs et des exportateurs canadiens, le gouvernement du Canada continue à exercer des pressions pour qu'Israël améliore l'accès aux secteurs suivants : aliments préparés et surgelés, huile de canola, fruits et légumes frais et surgelés, légumineuses et aliments pour animaux familiers. Cette amélioration de l'accès, en plus d'aider les exportateurs canadiens à demeurer concurrentiels face aux exportateurs des autres pays, contribuerait à garantir des débouchés à long terme pour les produits agroalimentaires canadiens. Le Canada et Israël ont convenu d'exclure, à l'issue de la ronde actuelle de négociations bilatérales, les secteurs à offre réglementée comme les produits laitiers, les œufs et la volaille. Le Canada cherche par ailleurs à obtenir un meilleur accès au marché des produits pharmaceutiques.

Le 8 juillet 2002, l'ALECI a été modifié de manière à ce que la plupart des marchandises en provenance du Canada ou d'Israël puissent subir des transformations mineures aux États-Unis sans perdre leur caractère de produit d'origine. Ces modifications permettent de maintenir les droits de douane préférentiels prévus à l'ALECI.

Les courants bilatéraux d'investissements directs se sont élevés à près de 1,3 milliard de dollars de 1999 à 2001. L'investissement bilatéral touche un grand nombre de secteurs dont les technologies de l'information et des communications, la construction et les sciences de la vie. Aucun obstacle particulier n'empêche les investisseurs canadiens d'avoir accès au marché israélien.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir ses relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale, signé en 1999, jette les bases d'une relation commerciale fondée sur le libre-échange. En plus d'abolir les droits de douane, l'Accord cadre vise à améliorer l'accès aux marchés et à assouplir les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes de ce marché.

La législation palestinienne stipule qu'un agent ou un représentant commercial doit servir d'intermédiaire à qui veut vendre sur ce marché. L'état d'avancement du processus de paix au Moyen-Orient peut influer sur le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza.

Péninsule arabique

Des conventions concernant la double imposition ont été conclues avec le Koweït et les Émirats arabes unis en 2002. Le principal objectif de ces conventions est de faciliter et de stimuler l'investissement entre deux pays en prévenant ou en allégeant la double imposition. Sans ces conventions, les deux pays prélèveraient des taxes sur le même revenu ou profit. L'adoption de ces deux conventions permet d'espérer l'adoption d'une convention avec l'Oman.

L'Arabie saoudite poursuit sa démarche en vue d'accéder à l'OMC. Afin de s'assurer que les améliorations en matière d'accès aux marchés sont bien mises en œuvre, le Canada demandera, dans le cadre des négociations du groupe de travail, que l'Arabie saoudite respecte toutes ses obligations prévues par l'ensemble des accords de l'OMC, y compris l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires et l'Accord sur les obstacles techniques au commerce. Le Canada continuera de réclamer un accès sûr pour les produits et services essentiels dans le secteur de l'exportation.

Le Yémen a également demandé à accéder à l'OMC en 2000, mais n'a toujours pas soumis de mémoire sur son régime de commerce extérieur.

Maghreb

La région du Maghreb représente un marché de plus en plus important pour les fournisseurs canadiens de produits et de services. Les exportations canadiennes ont atteint 1,1 milliard de dollars en 2000 et les exportations canadiennes de services sont passées de 625 millions de dollars en 2001 à 790 millions de dollars en 2002, ce qui représente une hausse de 26,4 %. Ces dernières années, la région dans son ensemble a fait des progrès notables dans le domaine de la libéralisation des échanges commerciaux et s'est beaucoup ouverte au commerce et aux investissements étrangers. Tous les pays du Maghreb se sont employés à favoriser l'investissement étranger et à améliorer l'accès à leurs marchés. L'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont tous signé des accords d'association avec l'Union européenne.

ALGÉRIE

Après avoir engagé des réformes réglementaires qui auront permis d'ouvrir divers secteurs aux investisseurs étrangers (les mines et les télécommunications notamment), l'Algérie a entrepris une vaste campagne de privatisation et de modernisation.

Le groupe de travail pour l'accession de l'Algérie à l'OMC a été institué en 1987 et s'est réuni pour la quatrième fois en novembre 2002. Les priorités du Canada en matière d'accès aux marchés pour l'année à venir comprendront entre autres un soutien à la demande de l'Algérie d'accession à l'OMC ainsi qu'aux négociations bilatérales connexes.

MAROC

Le Maroc est membre de l'OMC depuis janvier 1995. L'économie marocaine traverse une période de transition après que le Fonds monétaire international y a encouragé les pouvoirs publics à entreprendre tout un éventail de réformes économiques. Ces réformes devraient permettre de moderniser l'économie et de favoriser l'accès aux marchés. Le Maroc est actuellement à négocier des accords régionaux de libre-échange. En2002, le Maroc a convenu avec les États-Unis d'entreprendre la négociation d'un accord de libre-échange.

LIBYE

La Libye a déposé sa demande d'accession à l'OMC en décembre 2001, mais aucun groupe de travail n'a été formé. Depuis son inauguration en 2002, l'ambassade du Canada en Lybie a déjà réussi à accroître considérablement l'accès au marché libyen pour les entreprises canadiennes. Les exportations canadiennes en Libye sont passées de 20,5 millions de dollars en 2001 à 45,1 millions de dollars en 2002, une hausse de 120 %.

TUNISIE

La Tunisie prend des mesures concrètes pour libéraliser ses échanges commerciaux. La Tunisie a accédé à l'OMC en 1995 et est devenue le premier pays du Maghreb à conclure un accord d'association avec l'Union européenne. Cet

accord prévoit l'élimination progressive des droits de douane imposés par la Tunisie et l'établissement d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne d'ici 2008. Pour promouvoir l'investissement étranger, la Tunisie a amorcé un grand nombre de réformes structurelles et réglementaires, dont la création de zones de libre-échange et la modernisation de ses infrastructures.

Les exportations canadiennes en Tunisie ont connu une hausse considérable en 2002. Le Canada a tenu en 2002 une consultation bilatérale canado-tunisienne afin de faire progresser la coopération économique et l'accès aux marchés entre les deux pays.

Afrique subsaharienne

Parmi toutes les régions en développement, l'Afrique est celle qui connaît la croissance du produit intérieur brut (PIB) la plus rapide. Les exportations de marchandises canadiennes en Afrique subsaharienne, qui étaient de 700 millions de dollars en 2001, ont connu une baisse en 2002, pour se chiffrer à 606 millions de dollars. Si l'on ajoute les exportations de services, les exportations totales s'élèveraient à plus de 1 milliard de dollars. Le Canada a importé pour 1,2 milliard de dollars de produits en provenance de l'Afrique subsaharienne (une hausse de 10 %), dont plus du tiers se composent de pétrole brut. Le 1er janvier 2003, le Canada a ouvert son marché aux produits africains en éliminant ses droits de douane et ses contingents visant les importations en provenance des 48 pays les moins avancés, dont 34 se trouvent en Afrique.

AFRIQUE DU SUD

L'Afrique du Sud est le plus important partenaire commercial du Canada en Afrique subsaharienne. La relation commerciale entre les deux pays est vaste et variée. Le Canada y exporte des produits divers : machines pour exploitation minière, grain et matériel de communication.

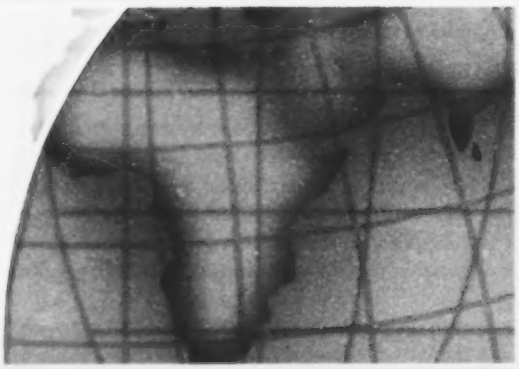
L'Afrique du Sud continue d'exploiter un régime de libéralisme commercial. En plus de ses activités au sein d'organismes multilatéraux comme le Groupe de Cairns, elle continue à libéraliser son marché intérieur. Depuis la fin de l'apartheid, les droits de douane ont été simplifiés et réduits, et les barrières non tarifaires ont été abaissées. La concurrence est stimulée par la réduction de la concentration de la propriété des entreprises, qui était un legs de l'apartheid, et par la privatisation et la déréglementation. L'Afrique du Sud est très ouverte à l'investissement étranger puisqu'elle y voit un moyen d'accélérer le développement et d'améliorer le marché de l'emploi. Afin de favoriser l'intégration, le gouvernement fait activement la promotion de l'autonomie économique dans les secteurs public et privé.

Accès au marché – priorités du Canada pour 2003

- continuer de faire pression sur les autorités sud-africaines afin qu'elles tirent au clair et rationalisent les règles du contrôle des changes qui touchent les fusions éventuelles d'entreprises sud-africaines et canadiennes;
- veiller à ce que soient clarifiées les prescriptions d'échanges de contrepartie (civils et militaires) s'appliquant aux gros marchés publics, auxquels la non-transparence a causé des problèmes ces dernières années;
- continuer d'évaluer la compétitivité du Canada en Afrique du Sud compte tenu des accords de libre-échange entre l'Afrique du Sud et l'Union européenne, le Mercosur et la Communauté de développement de l'Afrique australe;
- surveiller les politiques et les programmes de l'Afrique du Sud comme la nouvelle législation sur les ressources naturelles et le programme de démarginalisation économique pour protéger les intérêts des investisseurs canadiens.

AFRIQUE ORIENTALE, OCCIDENTALE ET AUSTRALE (À L'EXCEPTION DE L'AFRIQUE DU SUD)

Les exportations canadiennes dans le reste de l'Afrique subsaharienne se limitent à quelques produits. L'examen des exportations vers cette région en provenance de l'Union européenne et des États-Unis indique que les fournisseurs canadiens n'obtiennent pas la part du marché africain à laquelle ils pourraient s'attendre. En 2003, l'une des priorités consistera à trouver des nouveaux débouchés d'exportation vers l'Afrique et à déterminer pourquoi les marchés africains semblent moins accessibles qu'avant aux exportateurs canadiens. Un premier pas important dans cette direction est la mission canadienne de promotion du commerce et de l'investissement menée en novembre 2002 par le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, en Afrique du Sud, au Nigéria et au Sénégal.



8 Glossaire

ACCORD SUR LES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION (ATI) : Cet accord, conclu sous l'égide de l'OMC et auquel adhèrent plus de 50 pays membres, prévoit l'élimination des droits de douane applicables aux produits de technologie de l'information et de télécommunications. (***ITA: Information Technology Agreement***)

ACCESSION : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'accession à l'OMC. (***Accession***)

ACCORD ZÉRO-ZÉRO : Désigne un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Toutefois, il fait habituellement référence à une élimination de tarif. Un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires. (***Zero-for-Zero***)

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne. (***EFTA: European Free Trade Association***)

AGCS : Accord général sur le commerce des services. Première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services. (***GATS: General Agreement on Trade in Services***)

ALE : Accord de libre-échange. Désigne souvent l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989. (***FTA: Free Trade Agreement***)

ALECC : Accord de libre-échange Canada–Chili, entré en vigueur le 5 juillet 1997. (***CCFTA: Canada–Chile Free Trade Agreement***)

ALECI : Accord de libre-échange Canada–Israël, entré en vigueur le 1er janvier 1997. (***CIFTA: Canada–Israel Free Trade Agreement***)

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994. (***NAFTA: North American Free Trade Agreement***)

ANTIDUMPING : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causant un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (***Anti-Dumping***)

APEC : Coopération économique Asie-Pacifique. Mécanisme composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région. Ses membres sont l'Australie, le Brunéi Darussalam, le Canada, le Chili, la Chine, la République de Corée, les États Unis, Hong Kong (Chine), l'Indonésie, le Japon, la Malaisie, le Mexique, la Nouvelle-Zélande, la Papouasie-Nouvelle-Guinée, le Pérou, les Philippines, la Russie, Singapour, le Taipei chinois, la Thaïlande, le Vietnam. (***APEC: Asia–Pacific Economic Cooperation***)

BARRIÈRES NON TARIFAIRES (MESURES) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les droits de douane qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les droits de douane ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale. (***Non-Tariff Barriers – Measures***)

CADRE INTÉGRÉ : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, y compris sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions. (***Integrated Framework***)

CONSOLIDATION : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction juridique (p. ex. en le protégeant de tout accroissement ou changement). (***Binding***)

CONTINGENT : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importées ou exportées pendant une période précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne précise que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces. (***Quota***)

CONTINGENT TARIFAIRE : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur. (***Tariff Rate Quota***)

CYCLE D'URUGUAY : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; les ententes ont été signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994. (***Uruguay Round***)

DÉCLARATION SUR LA FRONTIÈRE INTELLIGENTE : Un plan d'action en 30 points élaboré par le Canada et les États-Unis pour la gestion de la frontière canado-américaine. (***Smart Border Declaration***)

DROITS COMPENSATEURS : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur. (***Countervailing Duties***)

DROITS DE DOUANE : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou selon une base déterminée (p. ex. : 5 $ par 100 kilogrammes). Les droits de douane accordent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués localement et génèrent des revenus pour le gouvernement. (***Tariff***)

ÉVALUATION EN DOUANE : Évaluation par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays importateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signent à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci. Il doit s'agir de la principale méthode d'évaluation des biens aux fins douanières. (***Customs Valuation***)

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. De 1947 à 1995, l'institution multilatérale a supervisé le système commercial mondial ainsi que l'accord général régissant le commerce des services (GATT de 1947). En tant qu'organisation, elle a été remplacée par l'OMC en janvier 1995. Le GATT de 1994 (l'accord) a été modifié, et ses articles ont été incorporés dans les nouveaux accords de l'OMC; il continue de régir le commerce des marchandises. (***GATT: General Agreement on Tariffs and Trade***)

GROUPE DE CAIRNS : Coalition de 18 pays exportateurs de produits agricoles (Afrique du Sud, Argentine, Australie, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Colombie, Costa Rica, Fidji, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Nouvelle-Zélande, Paraguay, Philippines, Thaïlande et Uruguay) qui élabore des propositions dans le contexte des négociations commerciales multilatérales. (***Cairns Group***)

GROUPE DES QUATRE DE L'AMÉRIQUE CENTRALE : Le El Salvador, le Guatemala, le Honduras et le Nicaragua mènent actuellement des négociations avec le Canada en vue d'un accord de libre-échange. (***CA-4 – Central America Four***)

INVESTISSEMENT ÉTRANGER DIRECT (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 % ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct. (***Foreign Direct Investment***)

LIBÉRALISATION : Réductions des droits de douane et autres mesures qui limitent le commerce international, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement. (***Liberalization***)

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination. (***MFN: Most-favoured-nation treatment***)

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques. Organisation composée de pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines. (***OECD: Organization for Economic Co-operation and Development***)

OMC : Organisation mondiale du commerce. Établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, elle est la pierre angulaire du système commercial international. (***WTO: World Trade Organization***)

ORGANE D'APPEL DE L'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou de plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux. (***WTO Appellate Body***)

PIB : Produit intérieur brut. Valeur totale des produits et des services produits par un pays. (***GDP: Gross Domestic Product***)

PLAN D'ACTION COMMUN CANADA–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens. (***Canada–EU Action Plan***)

PROGRAMME DE DOHA POUR LE DÉVELOPPEMENT : Un nouveau cycle de négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce, lancé lors de la rencontre ministérielle qui a eu lieu à Qatar en novembre 2001. (***Doha Development Round***)

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée entre autres par les droits d'auteur, les brevets et les marques de commerce. (***Intellectual Property***)

RÈGLEMENT DES DIFFÉRENDS : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties. (***Dispute Settlement***)

RÈGLES D'ORIGINE : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre. (***Rules of Origin***)

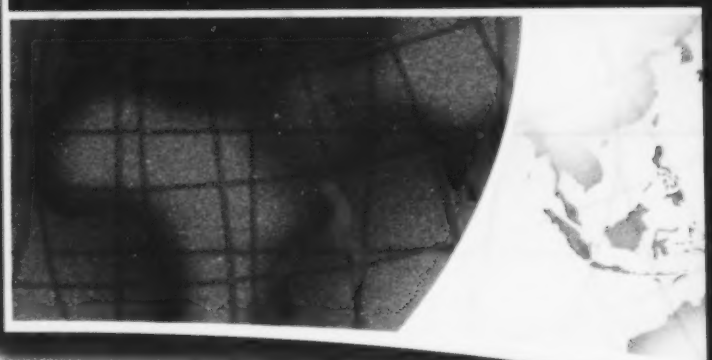
SUBVENTION : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple). (***Subsidy***)

TARIF APPLIQUÉ : Un tarif appliqué correspond au taux de douane effectivement imposé à la frontière. (***Applied Tariffs***)

TRANSPARENCE : Visibilité et clarté des lois et des règlements. (***Transparency***)

ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques. Proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005; lancée à Miami en décembre 1994. (***FTAA: Free Trade Area of the Americas***)

9 *Liste des acronymes*



ACDI	Agence canadienne de développement international
ADPI	Aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALECC	Accord de libre-échange Canada–Chili
ALECCR	Accord de libre-échange Canada–Costa-Rica
ALECI	Accord de libre-échange Canada–Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
ANASE	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est
APEC	Forum de coopération économique Asie-Pacifique
APIE	Accord sur la promotion et la protection des investissements étrangers
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information (1997)
BPF	Bonnes pratiques de fabrication
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CDPC	Centre de droit et de politique commerciale
CE	Commission européenne
CEICU	Commission économique intergouvernementale Canada–Ukraine
CFE	Commission fédérale de l'électricité du Mexique
CGM	Comité de gestion mixte
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
CTA	Contingent tarifaire autonome
DSP	(U.S.) Distilled Spirits Plant
EBS	Encéphalopathie bovine spongiforme
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement
EDC	Exportation et développement Canada
FDA	Food and Drug Administration
FHWA	(U.S.) Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	(U.S.) Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada-Corée)
G7/G8	Groupe des sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
ICCU	Initiative commerciale Canada–Union européenne
ICDE	Investissement canadien direct à l'étranger
IED	Investissement étranger direct

ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Commission du commerce international des États-Unis
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
MAFP	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches (Japon)
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
MET	Mécanisme d'examen transitoire
MIC	Mesure concernant les investissements et liée au commerce
MMPA	Loi américaine sur la protection des mammifères marins
NEEF	Nouveaux exportateurs aux États frontaliers
NPF	Nation la plus favorisée
NTT	Nippon Telegraph and Telephone
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de classification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OIE	Office international des épizooties
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
ORD	Organe de règlement des différends
PAC	Politique agricole commune
PAI	Plan d'action individuel
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PSCA	Partenariat stratégique canado-américain
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEC	Tarif extérieur commun
TI	Technologies de l'information
TIC	Technologies de l'information et des communications
TRCE	Table ronde Canada–Europe
UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques